

DEWA EKA PRAYOGA

FOUNDER & CEO BILLIONAIRE COACH

30 HARI JAGO JUALAN

RAHASIA
JUALAN LARIS

TANPA
NGEMIS-NGEMIS



30 HARI JAGO JUALAN

**RAHASIA JUALAN LARIS
TANPA NGEMIS-NGEMIS**

**DEWA EKA PRAYOGA
FOUNDER & CEO BILLIONAIRE COACH**

30 HARI JAGO JUALAN

Penulis:

@DewaEkaPrayoga

Editor:

@MirzaSukses

Layouter:

@BillionaireCorp

Desain Cover dan Ilustrasi:

@DaruRedono

Penerbit:

DELTA SAPUTRA

Jl. Pondok Leungsir No. 1677 Sukabumi - Jawa Barat

Cetakan Pertama, Agustus 2014

Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang mengcopy dan memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun tanpa seizin tertulis dari penerbit.

All rights reserved

PENTING!

Hak cipta hanyalah milik Allah. Tapi jika Anda membagikan eBook ini tanpa seizin penulis, maka ilmunya bisa jadi tidak berkah... Waspadalah....!!

TESTIMONI

“Kang Alhamdulillah hari ini Saya Closing 1,8 Milyar bangun resto alam lengkap dengan gazebonya...”

(Mukti Aji – Owner Green Creative Corp)

“Kang Dewa masih ingat pas aku private sama kang Dewa kemarin? Pas kemarin private Omsetku 200-300 jutaan/bulan. Setelah private, bulan Januari kemarin tembus 650 juta. Bulan ini 750 juta. Subhanallah...”

(Erlyanie – Owner Cream Beauty Pearl Skincare erl)

“Omset pertama Coaching 1 juta/hari. Sekarang rata2 udah 3 juta/hari. Kalau weekend bisa tembus 5-6 juta/hari. Baru kali ini ngerasain enak nya bisnis. Sekarang punya banyak waktu buat diri sendiri dan orang tua”

(Gopal – Owner Mie Akhirat)

“Alhamdulillah.... Bulan februari ini tutup Omset di angka 50,5 juta.”

(Mega – Owner Frozzie Brownies)

“Alhamdulillah.... Cari investor menggunakan tips 7 jurus di Medan kemarin CLOSING 30jt!!!”

(Hadi Sucipto - Owner HompimpaH)

“Kemarin pas habis seminar kita Closing 50 juta lho. Makasih banyak kang Ilmunya... “

(Nadhila – Bata Hebel)

“Subhanallah kang, iseng-iseng praktek 17 teknik closing via BBM, stok yang sudah nimbun setahun karena kurang peminat coba dipromo pake headline + konten yang sedikit gila, nggak sampe sehari closing 31 pcs senilai Rp 4.650.000. DAHSYAT! Sekarang malah pusing banyak yang indent karena stok habis”

(Yuza Riza – Owner Sepatu Hujan COSH)

“Mantap teknik Closingnya. Setelah nerapin Ilmu 17 Teknik Closing, Alhamdulillah hari ini Closing 15 juta”

(Najib Ali – Owner Al Munajat)

“Alhamdulillah setelah belajar dari kang Dewa dalam 3 bulan Omset bisnis Saya naik dari nol menjadi 180 juta per bulan”

(Firman – Owner thgr Jersey)

“Alhamdulillah closing 25 agen MaduPahit Mix langsung...”

(Tedi – Owner Madu Pahi Al Mahaz)

“Alhamdulillah dapat PO kerjaan CCTV nilainya \$20.000 + 50 juta...”

(Nanang – Owner IT Solution)

“Ilmunya Dahsyat! Dulu Closing 50rb aja susah banget. Sekarang Closing 500rb jadi enteng...”

(Uswah – Owner Herbal Uswah)

“Kurang dari 4 jam aku ngejual 70 buku pelajaran. Besok InsyaAllah nambah lagi sekitar 20 buku. KEREN!”

(Syahidah Azzahrah)

“Alhamdulillah orderan kedua pekan lalu senilai \$175...”

(@SEOMuda)

“Penghasilan sebulan kemarin bisa didapat dalam sehari. Makasih mas, hari ini mau produksi lagi”

(@shopbolastore)

“Yang tadinya nggak niat beli eh jadi Closing. Terimakasih kang Dewa atas 17 Teknik Closingnya”

(@NounaShessy)

“Mas Dewa, kemarin habis coba tekniknya, langsung Closing 600rb. Padahal baru sehari mas...”

(@ipehalena)

“Baru praktek sehari jualan di BB langsung banjir order! Ampe kewalahan gini...”

(@tedyfirmans)

“Nggak berhenti nih kang yang order kaos polos...”

(@Robbyayunk)

“Yang order Powerbank hari ini meningkat, yang keep buat besok juga udah gantri. Mantep ilmunya”

(@buatgadget)

“Shubuh2 dapet 11 telepon dari temen yang mau beli tiket pesawat. Amazing sekali tekniknya...”

(@NovrisaCha)

“Alhamdulillah Closing paket program stimulasi kecerdasan. Padahal paket program ini awalnya susah dijual...”

(@Puspita616)

“Yeee closing 15 juta, ampuh bener ilmunya coach Dewa...”

(@Kaka__111)

“Setelah praktek ilmu 17 teknik closing saya berhasil menjual lebih cepat dan lebih banyak sebuah training dengan harga jutaan rupiah. Terimakasih kang ilmunya...”

(@didiologi)

“Ilmu-ilmunya kang dewa saya praktekan di asuransi, puji tuhan, challenge yang diberikan perusahaan tercapai. Saya dapat reward naik kapal pesiar cruise 2014 dan 2015 nanti, dan ke Bangkok tahun 2015 nanti, karena saya berhasil capai target dalam waktu 3 bulan.

(@jacintakarsten)

“Ternyata ilmunya kang Dewa WOW Banget...!! Tembus Omset 100 Juta modal BB bukan hanya sekedar judul buku, tapi saya juga merasakannya....”

(@ArdiSmart99)

DAFTAR ISI

Testimoni	5
Daftar Isi	9
Kata Pengantar	11
Pendahuluan	13
Jualan Terus, Rezeki Mulus	17
Jago Jualan	29
Tiada Hari Tanpa Closing	61
30 Teknik Jualan Laris	77
Hari ke-1 Teknik 1: Pertanyaan Pilihan	79
Hari ke-2 Teknik 2: Ya Ya Ya	82
Hari ke-3 Teknik 3: Kelangkaan	86
Hari ke-4 Teknik 4: Now or Never	89
Hari ke-5 Teknik 5: Harga Coret	93
Hari ke-6 Teknik 6: Otoritas	96
Hari ke-7 Teknik 7: Tanya Balik	98
Hari ke-8 Teknik 8: Machine Gun	103
Hari ke-9 Teknik 9: Surprise	107
Hari ke-10 Teknik 10: ABC	110
Hari ke-11 Teknik 11: Ubah Kata.....	113
Hari ke-12 Teknik 12: Perbandingan	117

Hari ke-13	Teknik 13: Cross Selling	120
Hari ke-14	Teknik 14: Tukar Tempat	122
Hari ke-15	Teknik 15: Cek Stok	126
Hari ke-16	Teknik 16: Pengandaian	129
Hari ke-17	Teknik 17: Pura-Pura Bego	132
Hari ke-18	Teknik 18: Gali Alasan.....	135
Hari ke-19	Teknik 19: Ikut-Ikutan	140
Hari ke-20	Teknik 20: Tonjalkan Manfaat	143
Hari ke-21	Teknik 21: 123	145
Hari ke-22	Teknik 22: Before After Now	147
Hari ke-23	Teknik 23: Mengunci Jawaban	149
Hari ke-24	Teknik 24: Secarik Kertas	151
Hari ke-25	Teknik 25: Promo Kreatif	153
Hari ke-26	Teknik 26: Joke	155
Hari ke-27	Teknik 27: Ajakan	157
Hari ke-28	Teknik 28: Rahasia	159
Hari ke-29	Teknik 29: Follow Up	161
Hari ke-30	Teknik 30: Testimoni	164
Tantangan Terakhir.....		169
Profil Penulis		174
Lampiran		176

KATA PENGANTAR

I Love Selling & Sharing...

Itulah kalimat pertama yang pantas Saya tulis dalam buku ini. Kecintaan Saya pada dunia penjualan membuat Saya semakin yakin bahwa ini adalah jalan hidup Saya. Tak cukup sampai disana, pencapaian demi pencapaian yang Saya dapatkan membuat Saya semakin bersemangat untuk bisa membagikan pengetahuan dan pengalaman ini kepada Anda.

DUNIA PENJUALAN ITU ASYIK! Selama 7 tahun bergelut dalam dunia penjualan, Saya banyak mendapatkan pelajaran yang tak ternilai. Mulai dari ditolak banyak orang, sampai dikucilkan banyak teman. Mulai dari omset recehan, sampai omset milyaran. Itu semua dicapai bukan dengan cara yang instan, tapi penuh perjuangan yang sangat melelahkan. Tapi mau bagaimana lagi, kalau yang namanya sudah jatuh cinta, melakukannya pun tidak perlu terpaksa dan menderita. Semuanya Saya lakukan dengan penuh rasa syukur dan bahagia.

“Kebahagiaan dirasakan saat kita banyak Memberi dan Berbagi...”

Percaya atau tidak, kebahagiaan terbesar Saya bukanlah ketika Saya mendapatkan apa yang Saya inginkan, melainkan ketika Saya bisa membantu banyak orang untuk terus tumbuh dan berkembang sesuai potensinya masing-masing.

Buku ini Saya tulis dalam rangka berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan Anda tentang **ILMU PENJUALAN**. Jika Anda

benar-benar mempraktikkan ilmu yang ada dalam buku ini, maka dalam 30 hari sejak hari ini, Anda bisa mencapai target penjualan yang Anda inginkan. Anda pun akan mendapatkan kejutan yang menyenangkan berupa hasil-hasil fantastis yang belum pernah Anda dapatkan sebelumnya.

Saya berdoa semoga buku ini dapat membantu Anda dalam berjualan dan meledakkan omset bisnisnya. Tak hanya itu, Saya pun berharap semoga kedepannya banyak terlahir orang-orang JAGO JUALAN yang dapat membantu banyak orang melalui produk-produk yang mereka ciptakan. Aamiiin...

@DewaEkaPrayoga
Founder & CEO Billionaire Coach

PENDAHULUAN

Jualan itu Sulit! Itulah kata-kata yang akan keluar dari orang selalu mendapatkan pengalaman pahit saat jualan. Tak sedikit dari mereka mengemis-ngemis bak orang yang minta dikasihani agar produk yang dijualnya laku dan dibeli orang. Berbeda dengan orang yang selalu mendulang rupiah saat jualan, maka mereka akan mengatakan bahwa *Jualan itu Mudah!*

Saya tidak tahu, apakah Anda termasuk orang golongan pertama atau kedua... Yang pasti, jika Anda termasuk orang golongan pertama, maka buku ini akan menjadi kabar baik bagi Anda. Karena dalam buku ini Saya ingin membantu Anda untuk mengasah *skill* jualan...

- Dari yang awalnya jualan asal-asalan, jadi jualan dengan penuh teknik ampuh yang berujung pada sebuah *CLOSING*
- Dari yang awalnya mengejar-ngejar calon pembeli, jadi dikejar-kejar calon pembeli
- Dari yang awalnya pemalu, jadi malu-maluin. Hehehe....

Lho, Saya kan sudah terbiasa jualan. Apakah buku ini bisa membantu Saya meningkatkan omset bisnis Saya?

Tepat sekali! Buku ini akan banyak membantu Anda dalam meledakkan omset bisnis Anda. Saya persembahkan buku ini kepada Anda pengusaha pemula yang dalam sehari-harinya dituntut untuk terus jualan agar memastikan dapur terus ngebul dan bisnisnya nggak bangkrut. Selain itu, buku ini pun Saya persembahkan untuk para penjual (*sales*) profesional di sebuah perusahaan agar target

penjualannya terus tercapai. Bahkan, bukan hanya sekedar mencapainya, tapi melampauinya.

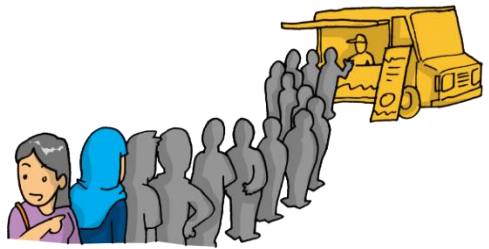
Terakhir, jualan tidak semudah teori-teori di buku. Perlu praktek yang banyak. Kalau hanya baca doang tanpa praktik, Anda bukan menjadi penjual ulung, tapi penjual bunting. Hehehe.. Padukan keduanya, belajar sekeras-kerasnya, praktik sebanyak-banyaknya. Dari situlah akan terbentuk kematangan dalam menjual. Mindset terbentuk, mental teruji, serta uang pun terkumpulkan.

Bagaimana, sudah bisa kita mulai?

30 HARI JAGO JUALAN

BAB 1

JUALAN TERUS, REZEKI MULUS



"MILIKILAH SKILL MENJUAL! SUPAYA DAPAT REZEKI HALAL SEHINGGA BISA BANYAK BERAMAL"

Sebelum membahas segudang teknik ampuh untuk meledakkan omset bisnis Anda, ada baiknya Anda terlebih dahulu memikirkan alasan dibalik pentingnya aktivitas jualan.

ALERGI JUALAN

Saya yakin, setiap orang ingin rezekinya mengalir deras. Tapi sayang, tidak banyak dari mereka yang mau bekerja keras. Banyak pengusaha yang ingin bisnisnya jalan. Sayang, mereka tidak suka jualan. *Hooaamm... Cape dech...*

Salah satu penyakit yang membuat pengusaha gagal kaya adalah ALERGI JUALAN. Kebanyakan dari mereka malas kalau sudah diminta untuk menjual sesuatu. Alhasil, kalau sifat ini tetap dipertahankan, wajar saja bisnisnya tidak bertahan lama dan cepat bangkrut. Boro-boro kaya, yang ada malah merana.

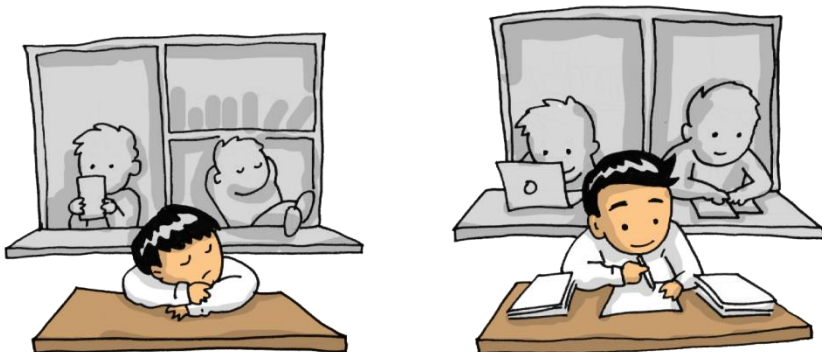
Banyak pengusaha bangkrut bukan karena SDM nya kurang, Operasionalnya bermasalah, atau pengaturan Keuangannya kacau, namun sebagian besar karena tidak mau dan tidak bisa JUALAN...

Coba Anda bayangkan, seandainya Anda sudah memiliki karyawan yang berkualitas, sistem operasional yang handal, dibantu tenaga

akuntan yang bagus, namun tim penjualan Anda loyo, apa yang bakal terjadi pada sumber daya Anda yang hebat itu?

- SDM berkualitas nganggur karena tidak ada yang bisa dikerjakan
- Operasional melamun bosan, bingung apa yang mau diatur dan diselesaikan
- Bagian keuangan hanya bisa pasrah sambil jantungnya *dag-dig-dug* karena setiap harinya hanya menghitung di bagian pengeluaran saja, tanpa ada pemasukan

Itulah kondisi bisnis yang penjualannya loyo. Semua menjadi tidak bergairah. Hanya tinggal menunggu waktu bisnisnya hancur dan meninggalkan banyak hutang. *Hiks..hiks... T_T*



Berbeda halnya jika Anda suka jualan dan penjualannya laris manis tanjung kimpul...

- SDM berkualitas diberdayakan maksimal sehingga mereka terus tumbuh seiring dengan tantangan pekerjaan baru
- Operasional sibuk bekerja, menguji sistem yang telah dibuat serta mencari pola kerja paling efektif dan efisien
- Bagian keuangan juga ikut sibuk dalam membuat laporan yang terstruktur, mudah dipahami serta mampu menganalisa kebocoran-kebocoran arus kas perusahaan

Banyaknya pekerjaan-pekerjaan baru bakal membuat sumber daya Anda terus tumbuh dan berkembang. Tentu datangnya pekerjaan tersebut dihasilkan dari adanya transaksi penjualan. Kalau sudah begitu, Anda pun tidak segan-segan memberi bonus bagi karyawan Anda. Anda bahagia, karyawan pun sejahtera.

Masih mau Alergi Jualan? Udah tahu kan risikonya?

Uang Datang karena Jualan

Bukan rahasia lagi bahwa uang dari sebuah perusahaan datang karena aktivitas jualan. Masih belum yakin?

Begini... Ada 4 pilar utama dalam bisnis, yaitu:

1. Pemasaran (*Marketing & Sales*)
2. Sumber Daya Manusia (SDM)
3. Keuangan
4. Operasional

Menurut Anda, dari keempat pilar tersebut, pilar manakah yang dapat menghasilkan uang?

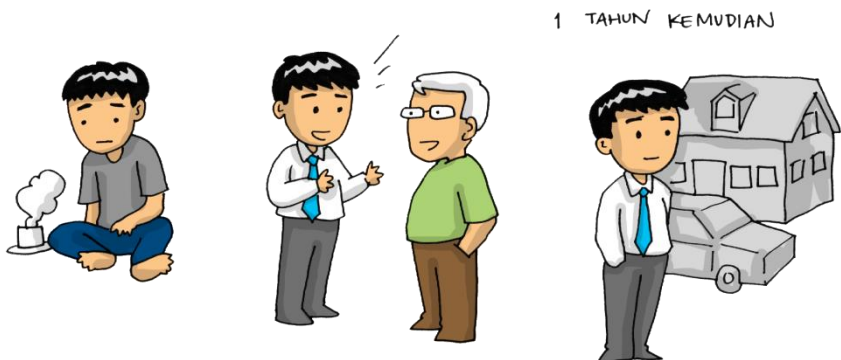
- Apakah saat SDM melakukan perekrutan dan pembinaan karyawan?
- Apakah saat Operasioanal membuat produk?
- Apakah saat bagian Keuangan membuat laporan keuangan?

Ternyata semua pilar tersebut bukan bagian yang menghasilkan uang. Bagian yang menghasilkan uang adalah bagian PEMASARAN. Sedangkan ujung tombak pemasaran adalah PENJUALAN.

Perusahaan bisa terus hidup jika ada *CASH*, alias Duit. Hal itu bisa terwujud saat terjadi penjualan. Perlu Anda ketahui, dalam bisnis *Cash is a Blood* (Darah). Apa akibatnya jika tubuh Anda kekurangan darah? Lemes, pucat, dan tidak bergairah bukan? Apalagi kalau sudah kehabisan darah? Matilah sudah... Begitu pula dalam bisnis.

Senang Jualan, Hidup kian Mapan. Benci Jualan, Hidup jadi Kasihan. Setuju kan?

Begitu pentingnya penjualan untuk menggerakkan pilar-pilar lain dalam sebuah bisnis. Sadarilah, uang datang karena aktivitas jualan, bukan hanya duduk diam menunggu pelanggan.



No Selling, Dying!

Bagi sebagian orang ungkapan *No Selling, Dying!* atau Kalau Nggak Jualan bakal Mati (baca: hidup susah) dinilai sangat kejam. Namun, percayalah ini bakal dirasakan bagi Anda yang menggantungkan hidup dari bisnis.

Banyak klien yang datang kepada Saya untuk konsultasi mengenai bisnisnya karena penjualan yang turun sehingga membuat usahanya hampir bangkrut. Kalau usahanya bangkrut, maka mereka sudah tidak punya penghasilan lain. Padahal setiap bulan HARUS...

- Membeli kebutuhan sehari-hari keluarga
- Membayar biaya sekolah anak
- Membayar berbagai cicilan hutang
- Ikut menanggung kebutuhan hidup orang tua dan adik-adik
- dan lain-lain

Kalau Anda mengalami kondisi seperti ini, apakah masih bisa santai-santai dalam jualan? *Bangun wooiii....!! JUALAN...!!!*

Tanamkan dalam diri prinsip *No Selling, Dying!* Kalau Saya berhenti Jualan, maka tamatlah sudah. Kalau sudah begini, hari-hari Anda bakalan penuh energi untuk terus Jualan. Anda akan selalu ingat, ada keluarga dan karyawan yang berharap bisnis Anda terus tumbuh dan berkembang. Buatlah target yang tinggi, bekerja keras dalam melakukan penjualan, dan lalukan tes & ukur setiap aktivitas penjualan Anda.

Kematian Bisnis lebih banyak terjadi karena penjualan yang payah. Karena hanya ingin yang mudah, tanpa mau berlelah-lelah...

Magnet Uang

Pernahkan terbayang oleh Anda jika kehidupan Anda terus dikerubungi oleh banyak uang? Sehingga seakan-akan Anda memiliki Magnet Uang.

Tenang... kini Anda dapat menjadi magnet uang tanpa perlu ke dukun, paranormal atau sampai mandi kembang 7 rupa selama 7 hari 7 malam, hehehe.. #Lebay

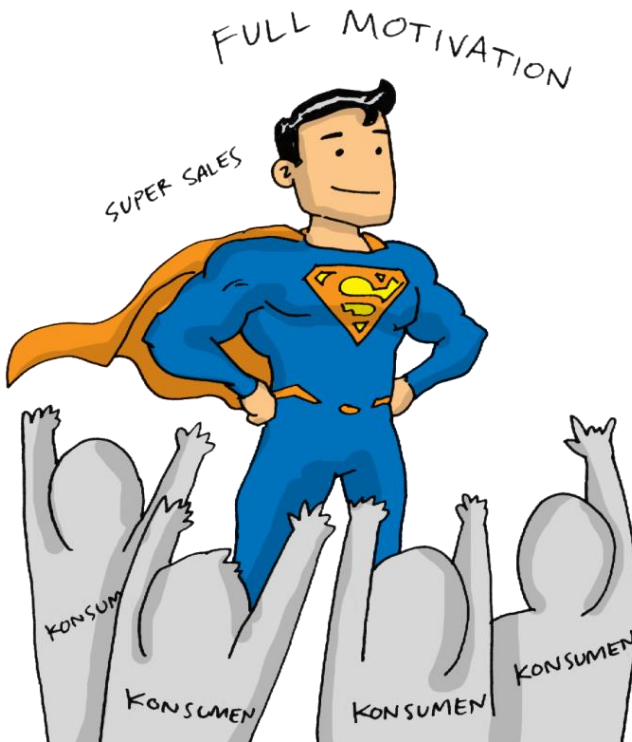
Saya baru sadar, ternyata cara yang paling ampuh menjadi magnet uang adalah dengan JAGO JUALAN. Kalau sudah jadi magnet artinya bukan Anda yang mencari-cari, namun Anda yang bakal dicari-cari seperti selebritis. Banyak orang yang bisa bikin produk berkualitas, sayang tidak banyak yang bisa menjualnya. Nah disitulah mereka akan mencari-cari Anda.

Kalau Anda sudah terkenal jago jualan, bakal banyak pengusaha yang datang kepada Anda untuk bekerjasama. Anda diminta membantu mereka dalam penjualannya. Enaknya, Anda bisa menjual tanpa perlu membayar uang muka, bahkan tanpa perlu stok. Diskon yang Anda dapat juga bisa setara distributor. Asyik apa asyik?

Itulah nasib orang jago jualan. Mereka akan dicari banyak orang dan menjadi magnet uang. Dicari-cari pengusaha lainnya untuk diajak

kerjasama. Saya sendiri merasakannya. Banyak pengusaha yang ingin bekerjasama dengan Saya mulai dari produk herbal, makanan, *tour and travel*, hingga bidang kecantikan. Mulai yang harganya ratusan ribu hingga yang harganya ratusan juta. Bukan hanya itu, banyak juga yang ingin menjadikan Saya sebagai konsultan perusahaannya, khusus menangani bagian penjualan. Mengapa bisa demikian? Tahu sendiri lah... *hehehe*

So, jika Anda ingin menjadi magnet uang, tidak ada cara lain selain menjadi orang yang jago jualan. Ayo buktikan!



Kalau sudah Jago Jualan, siap-siap terima banyak orderan dari orang-orang mapan dan para pelanggan. Asik banget kan?

Skill Dasar Pengusaha

Guru Saya pernah bilang kepada Saya bahwa ada dua hal dasar yang harus dimiliki pengusaha, yaitu **KEBERANIAN** dan **PEMASARAN**. Seorang pengusaha harus punya keberanian, apalagi kondisi iklim usaha penuh ketidakpastian. Kalau pengusaha tidak punya keberanian, mending jadi bawahan. Hanya berani jika sudah ada kepastian. *Heu...*

Nah... supaya bisnis bisa bertahan lalu berkembang, tidak cukup hanya modal berani saja, butuh *skill* pemasaran. Tanpa ilmu pemasaran hasilnya bisa pas-pasan, pas butuh, pas nggak ada. Capek deh...

Salah satu ujung tombak dari pemasaran adalah **JUALAN**. Kalau Anda sebagai pengusaha tapi nggak bisa jualan, mending tutup aja bisnisnya. Mungkin ada yang bilang, "*Kejam banget, coach!*". Mending Saya bilang dari sekarang dan Anda sakit hati lalu mulai membenahi diri, daripada nanti bisnis Anda bangkut akibat tidak bisa jualan. Jujur, rasanya lebih menyakitkan, bung... Percaya deh..

Makanya ada yang menyarankan sebelum terjun ke dunia usaha dengan merk atau *brand* sendiri, cobalah jualan merk orang lain terlebih dahulu. Mulai dari jadi dropshipper yang tanpa modal dan tanpa stok, atau jadi reseller jika sudah punya banyak pelanggan.

Awal-awal Anda fokus kejar omset serta *cashflow* yang cepat serta membangun jaringan penjualan. Nah, saat *skill* jualan mulai terasah dan jaringan penjualan sudah terbentuk, maka mulailah bangun merk atau brand Anda sendiri.

Income Stream Tercepat

Kalau ditanya bagaimana cara mendapatkan uang, maka jawabannya banyak. Namun kalau ditanya, apakah yang bisa menghasilkan uang dalam waktu cepat? Maka jawabannya adalah J.U.A.L.A.N.

Misal...

- Kerja, nunggu gaji di akhir bulan
- Investasi, nunggu bagi hasil (*profit sharing*)
- Bisnis, nunggu dividen (itu pun kalau untung)
- Project, nunggu project selesai

Hampir semua pekerjaan tersebut adalah MENUNGGU. Sedangkan jualan, hasilnya bisa dirasakan seketika. Kita jualan produk tertentu, laku, dapat duit deh. Cepat kan?

**Satu-satunya Cara TERCEPAT dan TERAMPUH
untuk memiliki banyak Uang dalam Waktu
Singkat dengan cara HALAL adalah dengan
JUALAN...**

Saya pernah membuktikannya. Suatu ketika Saya sedang mengetes salah satu teknik jualan yang ingin Saya tulis dalam buku ini. Ternyata

eh ternyata, hasilnya LUAR BIASA! Tak disangka, dalam waktu kurang dari 5 jam, Saya mampu mengumpulkan uang 20 juta. Alhasil selama 1 minggu, setelah dikumpul-kumpul, total omset yang didapat lebih dari 100 juta. Padahal cuma jualan buku. Hehehe.. Gurih kan?

Sudah terbukti, jika kita ingin mendapatkan uang dalam waktu cepat, maka *income stream* (pipa penghasilan) tercepat adalah jualan. Masih nggak percaya? Buktikan sendiri!

Terbukti! Jualan itu Asyik

Sebagian dari Anda mungkin tidak percaya bahwa dunia penjualan itu asyik. Kenapa? Karena yang Anda hadapi adalah penolakan demi penolakan. Kalau Anda sudah stok produk banyak, produknya nggak laku dan numpuk di gudang, boro-boro asyik, yang ada malahan puyengnya minta ampun...

Tapi apa perasaan Anda ketika Anda mampu tembus Omset Milyaran per bulan karena Anda jago jualan? Bagaimana perasaan Anda ketika Anda mampu meraup uang lebih banyak setiap bulannya? Tentu Asyik bukan? Hehe...

Anda tentu penasaran...

- Bagaimana Saya Mendapatkan Uang 20 Juta hanya dalam 5 jam bahkan kurang?
- Bagaimana bisnis Saya bisa capai target Omset 1 Milyar dalam 2 bulan?
- Teknik yang Saya gunakan untuk mendapatkan 5 juta dalam waktu 15 menit

- Rahasia yang Saya ajarkan kepada klien-klien Saya sehingga bisa tembus Omset Ratusan bahkan Milyaran rupiah per bulan

Anda penasaran kan?

Tenang... Anda akan segera mengetahuinya pada bab berikutnya. Jika Anda sudah mengetahuinya dan mempraktikkannya, *beeuuuh...* Disanalah Anda akan merasakan bahwa jualan itu benar-benar ASYIK!

**Dengan bekerja Anda bisa menjadi orang Kaya.
Tapi kalau mau Kaya Raya, hanya dengan jalan
Bisnis dengan kemampuan Menjual yang
FANTASTIS...**

Bab 2

JAGO JUALAN



"JAGO JUALAN BUKAN MASALAH BAKAT, NAMUN MASALAH NIAT DAN JUGA TEKAD!"

Jika pada bab sebelumnya Anda sudah belajar tentang kenapa jualan itu penting, maka pada bab ini Anda akan tahu bagaimana caranya menjadi seseorang yang JAGO JUALAN. Mau tahu caranya?

30 Hari Jago Jualan? Emang Bisa?

Mungkin Anda pun menanyakan hal serupa dalam hati Anda. Apa mungkin dalam 30 hari kita bisa jago jualan? Emang bisa?

**"Jika Anda berpikir Anda bisa, Anda benar. Jika Anda
berpikir Anda tidak bisa, Anda juga benar"
(Henry Ford)**

Perhatikan kata-kata Henry Ford di atas, jika Anda berpikir Anda bisa, Anda benar. Jika Anda berpikir Anda tidak bisa, Anda juga benar. Artinya, berpikir bisa dan tidak bisa sama-sama benar. Karena duanya hasilnya sama, lebih baik berpikir BISA saja. Masuk akal?

Pola pikir adalah hal yang pertama yang harus Anda ubah jika Anda ingin benar-benar jago jualan. Katakan pada diri Anda sendiri bahwa Anda LUAR BIASA! Anda memiliki potensi besar yang bisa Anda latih dan kembangkan. Allah sudah lengkapi diri kita dengan akal, itulah yang harus kita maksimalkan. Bukan masalah bisa nggak bisa, tapi masalah mau nggak mau. Kalau memang Anda mau jago jualan, Anda PASTI BISA!

“Perbedaan orang sukses dan gagal bukan karena kurang pengetahuan, bukan pula karena kurang kekuatan, tapi lebih sering karena kurang kemauan”

Ingat, jago jualan bukan masalah bakat, namun masalah niat dan juga tekad. Artinya, jika Anda benar-benar serius ingin jago jualan, milikilah niat baik tersebut dalam hati Anda, bulatkan tekadnya, dan latih terus menerus.

3 Kunci Sukses Jualan

Mari kita mulai inti dari materinya...

Ada 3 faktor kunci sukses jualan:

1. Penjualnya

Siapa yang menjual akan menentukan seberapa besar % *Closing* kita saat menjual.

- Ada penjual yang semangat dan percaya diri, ada penjual yang loyo dan tidak berenergi
- Ada yang sukanya *hit and run*, ada yang terus *follow up* dan *maintenance* pelanggannya
- Ada yang sabar dan mendengarkan, ada yang nggak sabaran dan terus-terusan bicara
- dan sebagainya

Dalam buku ini, Saya akan membantu Anda menemukan potensi terbesar Anda dalam menjual. Saya tidak akan memaksa Anda untuk mengubah karakter Anda, justru malah

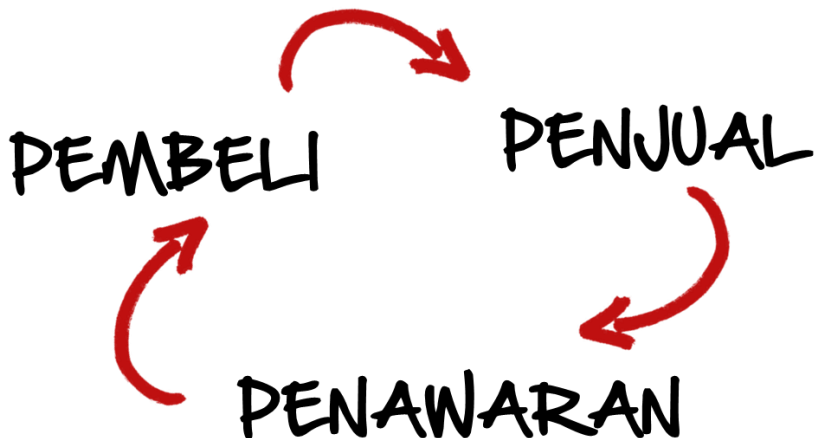
sebaliknya. Saya akan mengarahkan Anda untuk menjadi diri Anda yang sesungguhnya. Potensi itulah yang harus terus Anda latih sampai Anda benar-benar jago jualan.

2. Penawarannya

Bentuk penawaran yang disampaikan oleh penjual kepada pembeli merupakan suatu hal yang sangat penting. Jika seorang penjual tidak mampu mengemas penawarannya dengan menarik, maka sulit baginya untuk membuat calon pembeli tertarik membeli produknya.

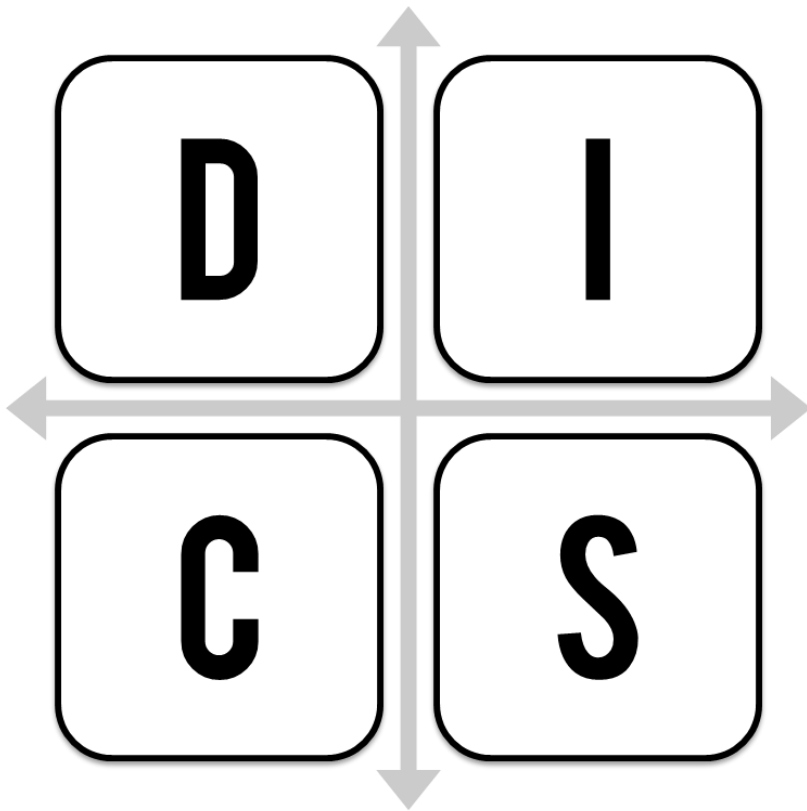
3. Pembelinya

Kalau penjualnya jago, penawarannya menarik, tapi pembelinya nggak punya duit, ya percuma juga. Disini Anda perlu menemukan *market* yang tepat yang berisi orang-orang yang sanggup beli produk Anda. Tantangannya setelah Anda menemukan mereka, tipe pembeli pun berbeda-beda. Anda tidak bisa memperlakukannya sama. Anda harus menjual sesuai karakter dan 'bahasa' nya.



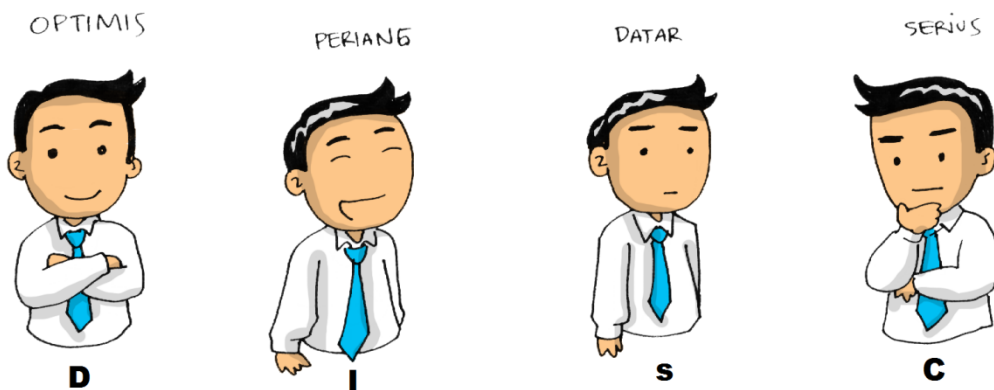
Tipe Penjual Seperti Apakah Anda?

Dalam dunia penjualan, Saya sangat terbantu oleh buku *The DISC Codes* karya Edyen Shin dan *DISC The Soul of Selling* karya Evilin Kumala Warangian dalam mengenali berbagai tipe penjual. Model DISC ini sangat membantu Saya saat praktik di lapangan. Terbukti, ketika Saya mengetahui dan menggunakan model ini, omset bisnis Saya melesat nggak karuan.



Dimana:

- D (Dominan) : berorientasi pada tujuan dan tugas
- I (Intim) : berorientasi pada tujuan dan hubungan
- S (Stabil) : berorientasi pada hubungan dan proses
- C (Cermat) : berorientasi pada proses dan tugas



Untuk lebih mudah memahami model DISC ini, Saya ingin mengajak Anda untuk melakukan sebuah tes sederhana untuk bisa mengetahui tipe penjual seperti apakah Anda.

Bagian 1:

Silakan Anda pilih salah satu dari dua pernyataan yang ada di bawah ini yang paling menggambarkan diri Anda. Lingkari jawabannya.

- A. Saya ingin mengerjakan sesuatu dengan cepat
- B. Saya ingin mengerjakan sesuatu dengan teliti, tenang, dan tidak terburu waktu

- A. Saya suka mendapat pujian di depan banyak orang
 - B. Saya suka mendapat pujian secara pribadi
-
- A. Saya senang bekerja bersama-sama dengan orang lain
 - B. Saya lebih senang bekerja sendiri
-
- A. Saya biasanya bertindak dulu baru memikirkan konsekwensinya
 - B. Saya berpikir dulu sebelum bertindak
-
- A. Saya aktif berbicara dalam meeting atau pertemuan
 - B. Bila ada pilihan, Saya lebih suka berbicara empat mata daripada berbicara di depan meeting atau pertemuan
-
- A. Saya senang mengerjakan beberapa proyek atau tugas dalam satu waktu tertentu
 - B. Saya lebih menyukai fokus pada satu tugas atau proyek dalam satu waktu tertentu
-
- A. Saya dapat mengekspresikan pikiran dan perasaan Saya
 - B. Saya lebih memilih untuk dapat mengekspresikan pikiran dan perasaan Saya secara terbuka
-
- A. Saya selalu ingin beraktivitas, tidak bisa tinggal diam
 - B. Saya ingin memiliki privasi untuk melakukan hal-hal yang Saya sukai sendirian atau hanya dengan teman dekat saja

- A. Saya suka bila terpilih untuk tampil di depan umum, memimpin team atau suatu proyek
 - B. Saya lebih suka orang lain yang terpilih menjadi pemimpin atau tampil di depan publik
-
- A. Saya berbicara dengan cepat, ekspresif, dan banyak menggunakan gerakan tangan atau tubuh
 - B. Saya berbicara dengan intonasi dan ekspresi yang tenang sedikit menggunakan gerakan tangan atau tubuh
-
- A. Saya berbicara dengan volume suara yang lebih keras dari rata-rata orang lain
 - B. Saya berbicara dengan volume suara sedang atau lebih pelan dari rata-rata orang lain

	A	B
Jumlah Jawaban		

JUMLAH Pilihan Terbanyak adalah

Bagian 2:

Silakan Anda pilih salah satu dari dua pernyataan yang ada di bawah ini yang paling menggambarkan diri Anda. Lingkari jawabannya.

- C. Saya ingin mengerjakan pekerjaan atau tugas sendiri daripada mendelegasikan kepada orang lain karena hasilnya akan lebih cepat, lebih baik, dan lebih sesuai dengan keinginan saya

- D. Saya suka mengerjakan pekerjaan bersama-sama dengan orang lain atau menjadi bagian dalam team
- C. Saya lebih menyukai pembicaraan seputar pekerjaan, tugas, proyek atau hal umum lainnya yang tidak menyinggung privasi saya
- D. Saya senang menceritakan pengalaman pribadi dan keluarga saya
- C. Pada saat mendengarkan orang lain berbicara, saya lebih memperhatikan tujuan atau alasan dari pembicaraan yang dilakukan
- D. Pada saat mendengarkan orang lain berbicara, saya lebih memperhatikan orang yang berbicara atau perasaannya
- C. Saya lebih memilih fokus pada pekerjaan daripada membuang waktu dengan berkumpul dan bersosialisasi dengan rekan kerja
- D. Menurut saya membina hubungan dengan rekan kerja adalah satu hal yang terpenting dalam memperlancar pekerjaan saya. Karena itu saya selalu meluangkan waktu untuk berkumpul dan bersosialisasi dengan rekan kerja baik pada jam kerja maupun setelah jam kerja
- C. Saya akan melakukan pekerjaan atau tugas yang tidak saya sukai asalkan bisa memberikan hasil yang sesuai dengan tujuan saya atau bisa menunjang pekerjaan/tugas utama saya

- D. Saya akan melakukan pekerjaan yang tidak saya sukai selama bisa menyenangkan dan membantu orang lain atau membuat orang lain menerima dan menyukai saya
- C. Saya lebih memilih untuk makan sambil bekerja atau segera menyelesaikan makan siang secepatnya dan kembali ke meja untuk menyelesaikan pekerjaan atau tugas saya, daripada meluangkan waktu makan siang yang lebih lama bersama teman
- D. Saya tidak keberatan bahkan sering memanfaatkan waktu makan siang bersama teman selama memungkinkan
- C. Dalam membeli barang dengan nilai yang cukup besar, saya akan menentukan survey ke toko, website, majalah atau brosur, membandingkan dan menganalisa pilihan, dan membeli dari hasil perbandingan analisis saya
- D. Dalam membeli barang dengan nilai yang cukup besar, saya akan berbicara dengan teman-teman saya untuk menanyakan pengalaman dan rekomendasi mereka atau testimoni dan menggunakan rekomendasi atau testimoni tersebut dalam memutuskan pembelian

	C	D
Jumlah Jawaban		

JUMLAH Pilihan Terbanyak adalah

Silakan sesuaikan pilihan Anda dengan penjelasan di bawah ini:

- Jumlah pilihan terbanyak A dan C, maka Anda memiliki tipe perilaku D (*Dominan*)
- Jumlah pilihan terbanyak A dan D, maka Anda memiliki tipe perilaku I (*Intim*)
- Jumlah pilihan terbanyak B dan D, maka Anda memiliki tipe perilaku S (*Stabil*)
- Jumlah pilihan terbanyak B dan C, maka Anda memiliki tipe perilaku C (*Cermat*)

Jadi, tipe apakah Anda? _____

Penjual Tipe D



Jika Anda adalah penjual tipe D, maka Anda termasuk orang yang memiliki ciri-ciri:

- Penuh percaya diri
- Berbicara langsung ke tujuan
- Menjabat tangan dengan kuat
- Gaya bicara tanpa basa basi dan tidak dipoles
- Lebih banyak bicara daripada mendengarkan
- Membuat pernyataan yang kuat
- Ritme bicara cepat dengan intonasi yang tegas

Saat menjual, Anda akan...

- Berusaha untuk menjelaskan ke calon pembeli bagaimana produk yang Anda tawarkan sangat bermanfaat dan memberikan hasil yang nyata dan cepat bagi calon pembeli
- Berusaha meyakinkan calon pembeli bahwa mereka akan mendapatkan apa yang dijanjikan oleh Anda
- Berusaha menciptakan keterdesakan yang mengarahkan calon pembeli untuk mengambil keputusan yang cepat untuk membeli. Anda juga berusaha meyakinkan calon pembeli bahwa proses yang akan dilaluinya akan mudah dan cepat

Kelebihan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Meyakinkan calon pembeli pada hasil yang akan diperoleh
- Tidak mudah menyerah pada penolakan
- Segera melakukan koreksi apabila calon pembeli salah mengerti
- Tidak berkutat dengan detail yang tidak berguna

- Menyelesaikan masalah yang dihadapi calon pembeli dengan cepat
- Meyakinkan calon pembeli bahwa produk dan service yang akan mereka dapatkan sesuai dengan janji Anda
- Mengarahkan calon pembeli untuk mengambil tindakan cepat
- Memudahkan dan mempercepat proses pembelian, agar tidak membuang waktu
- Berani menggunakan cara lain di luar prosedur demi mendapatkan penjualan

Kekurangan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Kurang peka terhadap kebutuhan calon pembeli
- Tidak ada basa basi
- Nggak sabaran
- Terkadang menggunakan cara-cara pintas untuk mendapatkan penjualan
- Kurang meluangkan waktu untuk mengenal calon pembeli lebih baik
- Kurang bersedia membangun hubungan yang lebih dekat apabila tidak berhubungan dengan hasil yang diinginkan
- Terlalu fokus pada hasil penjualan sehingga dengan cepat akan beralih ke calon pembeli yang lain ketika penjualan sudah selesai

Penjual Tipe I



Jika Anda adalah penjual tipe I, maka Anda termasuk orang yang memiliki ciri-ciri:

- Supel
- Bersemangat tinggi
- Menyenangkan dan ceria
- Gaya berbicara cepat dan volume tinggi
- Ekspresif dalam raut wajah maupun intonasi suara
- Banyak gerakan tubuh memperagakan yang dibicarakan
- Suka berbicara dan menceritakan kisah

Saat menjual, Anda akan...

- Berusaha membuat calon pembeli bersemangat untuk mengetahui kesempatan menarik dari produk yang Anda tawarkan
- Menciptakan suasana yang menyenangkan dalam proses penjualan dan secara spontan berusaha membangun hubungan pertemanan
- Dengan antusiasme Anda dapat membuat calon pembeli bergerak cepat untuk melakukan pembelian

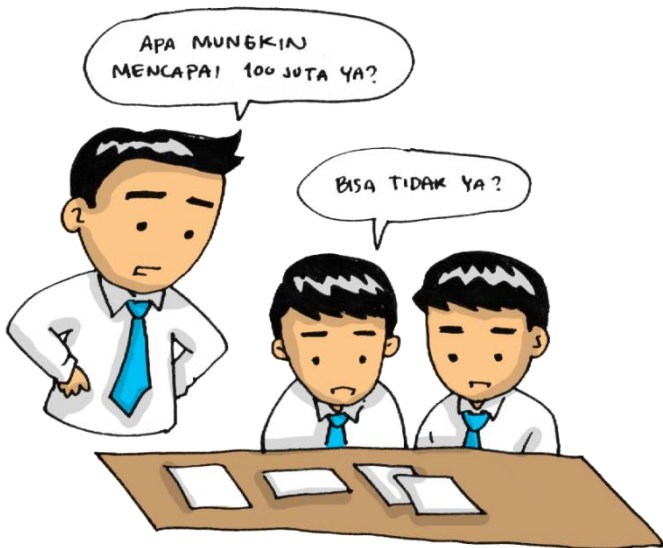
Kelebihan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Memancarkan semangat di setiap pertemuan
- Melihat orang dan situasi secara optimis
- Dapat menciptakan kesan bahwa semua produk yang ditawarkan menarik
- Membuat calon pembeli merasa seperti sahabat karena suasana informal yang diciptakan
- Peduli terhadap masalah yang dihadapi calon pembeli walaupun tidak ada hubungannya dengan proses penjualan sehingga terjalin hubungan yang lebih akrab
- Berusaha menyenangkan calon pembeli
- Tidak mudah marah dalam menghadapi calon pembeli
- Terus menjalin hubungan jangka panjang dengan calon pembeli
- Tidak berkutat dengan detail yang tidak berguna bagi calon pembeli

Kekurangan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Sensitif
- Pendengar yang buruk
- Kurang tindak lanjut
- Kurang menguasai detail/spesifikasi produk
- Kurang bisa menjelaskan secara logika dan objektif
- Penjelasan tentang keunggulan produk tidak disertai dengan data dan bukti-bukti nyata
- Kurang perencanaan dan *time management*
- Kurang terorganisir dan mengelola prioritas
- Terlalu banyak mengumbar janji karena ingin menyenangkan calon pembeli

Penjual Tipe S



Jika Anda adalah penjual tipe S, maka Anda termasuk orang yang memiliki ciri-ciri:

- Sabar
- Ramah
- Hangat
- Ritme bicara tenang dan lembut
- Gerakan tubuh terlihat rileks
- Mudah setuju
- Mendengar dengan baik

Saat menjual, Anda akan...

- Berusaha memahami situasi yang unik dari masing-masing customer dan secara tulus peduli serta berusaha mencari solusi untuk kebutuhan mereka dan masalah yang mereka hadapi
- Bersedia meluangkan waktu untuk mengenal customer sebelum melakukan penjualan dan berusaha menciptakan suasana dalam proses penjualan berjalan dengan hangat, harmonis dan tanpa tekanan, sehingga customer merasa nyaman dan tercipta hubungan kepercayaan
- Berusaha meyakinkan customer bahwa Anda selalu siap untuk membantu customer dengan meminta mereka menghubungi Anda, bila ada pertanyaan, saran, dan keluhan, baik sebelum maupun setelah penjualan
- Berusaha menunjukkan ke customer bahwa mereka membeli produk yang handal dan terpercaya, dimana Anda sendiri secara pribadi yang akan siap sedia setiap saat

Kelebihan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Pendengar yang baik
- Tidak memaksa calon pembeli untuk mengambil keputusan cepat
- Peduli terhadap kebutuhan calon pembeli
- Menjalin hubungan personal yang harmonis dengan calon pembeli
- Memperlakukan calon pembeli dengan hormat dan sopan
- Menghormati dan menjaga perasaan calon pembeli dengan menggunakan pendekatan yang sopan dan diplomatis
- Tidak mudah marah atau frustrasi dalam menghadapi calon pembeli
- Konsisten dalam menjalin hubungan jangka panjang dengan calon pembeli
- Berusaha menjawab semua pertanyaan calon pembeli sebaik yang Anda bisa
- Berusaha membantu calon pembeli semaksimal mungkin agar calon pembeli dapat mengambil keputusan yang terbaik untuk mereka

Kekurangan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Telihat ragu-ragu atau kurang percaya diri
- Membiarkan percakapan kemana-mana karena tidak ingin terkesan memaksa calon pembeli
- Kurang bisa menakutkan calon pembeli untuk segera mengambil tindakan cepat untuk membeli

- Terlalu memberikan ruang, sehingga calon pembeli menunda memberikan komitmen untuk membeli
- Terlalu mudah menyerah atas penolakan calon pembeli
- Kurang asertif atau sungkan memperbaiki kesalahan persepsi terhadap produk yang ditawarkan,
- Terkadang terlalu berusaha untuk menyenangkan calon pembeli
- Terlihat takut menyinggung dan kehilangan calon pembeli

Penjual Tipe C



Jika Anda adalah penjual tipe C, maka Anda termasuk orang yang memiliki ciri-ciri:

- Teratur, detail, dan menguasai spesifikasi
- Menggunakan fakta, data, dan angka
- Menggunakan pendekatan analitis dan sistematis
- Bertindak sesuai prosedur
- Disiplin dan patuh pada peraturan
- Formal dan sangat diplomatis
- Gaya bicara monoton dan kurang ekspresif

Saat menjual, Anda akan...

- Menitikberatkan pada kualitas produk dan jasa yang ditawarkan dengan dukungan angka, data, serta fakta
- Berusaha meyakinkan calon pembeli bahwa Anda memiliki keahlian dalam bidang Anda dan mengerti secara detail tentang produk atau jasa yang ditawarkan
- Berusaha meyakinkan calon pembeli bahwa produk yang ditawarkan berkualitas tinggi, tahan lama, dan merupakan keputusan jangka panjang yang tepat

Kelebihan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Sangat menguasai secara detail spesifikasi produk yang ditawarkan
- Dapat menjelaskan kelebihan dan kualitas produk dengan tepat dan akurat
- Menggunakan fakta, data, dan angka sebagai pendukung untuk memperkuat penjelasan
- Memastikan calon pembeli mendapatkan produk dengan kualitas yang sama dengan yang telah dijelaskan

- Calon pembeli melihat Anda sebagai orang yang kompeten dan ahli dalam bidang Anda
- Memastikan proses penjualan dan pembelian telah dilakukan sesuai dengan prosedur dan aturan untuk menghindari risiko di masa depan
- Mengingatkan calon pembeli untuk melakukan layanan purnajual (apabila dibutuhkan) agar kualitas dan daya tahan produk tetap terjaga

Kekurangan Anda dibandingkan tipe penjual yang lain adalah...

- Terkadang terlalu monoton sehingga membosankan
- Kurang ekspresif atau terlalu dingin sehingga tidak membangkitkan minat untuk membeli
- Tertutup dan tidak mudah bergaul
- Tidak menyukai pendekatan agresif dan hubungan pribadi
- Tidak ada keterkaitan emosional
- Terlalu sibuk dengan detail yang mungkin tidak penting bagi calon pembeli, yang bisa membuat calon pembeli kehilangan antusiasme untuk bertindak
- Kurang mampu mengarahkan calon pembeli untuk segera memutuskan
- Terlalu kaku mengikuti aturan sehingga kurang fleksibel dalam memenuhi kebutuhan calon pembeli

Apa yang Harus Anda lakukan?

Setelah Anda tahu tipe penjual seperti apa Anda, maka tugas Anda selanjutnya adalah menyadari karakteristik diri Anda seutuhnya.

Lakukan apa yang mesti Anda lakukan seperti yang sudah dijelaskan di atas, fokuslah pada kekuatan Anda, sadarilah kekurangannya. Tutupilah kekurangan Anda dengan merekrut orang-orang dengan tipe lainnya.

Misalnya...

- Jadikan tipe D sebagai *Marketer* atau penjual yang bertugas untuk melakukan inisiasi penjualan, penetrasi produk, dan mendobrak *market*
- Jadikan tipe I sebagai *Public Relation* atau penjual yang akan melakukan pendekatan ke beberapa orang penting dan melakukan *follow up* kepada mereka yang sudah jadi pelanggan Anda
- Jadikan tipe S sebagai *Customer Service* yang siap kapanpun untuk ditanya-tanya oleh calon pembeli dan menerima segala bentuk komplain dari pelanggan
- Jadikan tipe C sebagai Admin atau penjual khusus produk-produk yang memiliki nilai cukup tinggi dengan detail dan spesifikasi produk cukup rumit

Rahasia Saya

Inilah yang Saya lakukan di semua perusahaan yang Saya bangun. Saya menyadari betul bahwa Saya adalah penjual tipe D. Saya memiliki kemampuan mendobrak *market* dengan cepat. Saya pun mampu mencapai bahkan melampaui target omset yang sudah ditetapkan. Namun Saya sadar dengan kekurangan Saya, yaitu nggak sabaran, mudah terpancing emosi, dan suka lupa dengan hal-hal yang

sudah Saya janjikan. Jika seandainya terjadi komplain langsung ke Saya, Saya tidak akan segan-segan justru malah memarahinya balik. Hehehe... Oleh karena itu, Saya bersyukur memiliki tim ideal dari tipe S dan C. Bagian *customer service* dan penanganan komplain Saya serahkan kepada tim Saya yang memiliki tipe S. Perihal masalah administrasi dan operasional Saya serahkan kepada mereka yang memiliki tipe C. Untuk orang tipe I, Saya belum menemukan pasangan yang pas. Mungkin Anda bisa jadi tim Saya selanjutnya? Hehe...

Kenapa hal tersebut perlu dilakukan?

Ingat lho, ketika penjualan Anda meningkat drastis, tugas Anda sebagai penjual mungkin selesai. Tapi kalau Anda dalam bisnis, ini bisa jadi masalah baru. Kenapa? Karena bagian operasional, customer service, admin, dan lain-lain harus dipastikan kerja bagus juga, sesuai standar SOP yang sudah ditetapkan. Oleh karena itu pemilihan tim penjualan yang tepat sangat penting dilakukan. Jangan sampai omset Anda besar, tingkat kekecewaan dan komplain dari pelanggan Anda juga besar. Gawat...

4 Tipe Pembeli

Seperti halnya penjual, kita akan menggunakan model DISC untuk mengenali tipe pembeli. Ada 4 tipe pembeli, yaitu:

1. D (Dominan)
2. I (Intim)
3. S (Stabil)
4. C (Cermat)

Bagaimana cara menghadapi mereka?

Inilah caranya...

Cara Menghadapi Pembeli Tipe D

Mereka tidak menyukai...

- Basa basi
- Buang-buang waktu
- Keraguan-raguan
- Terlalu banyak detail
- Merasa dimanfaatkan

Oleh karena itu, yang harus Anda lakukan...

- Mintalah calon pembeli untuk menjelaskan hasil yang mereka inginkan
- Tunjukkan bagaimana Anda akan membantu mereka mendapatkan hasil dengan cepat
- Tunjukkan bagaimana produk yang Anda tawarkan dapat memberi keuntungan bagi perusahaannya dan membantu mereka untuk mencapai target yang diinginkan
- *To the point*, langsung ke tujuan
- Tidak bertele-tele atau memberi penjelasan panjang lebar
- Tidak berbasa basi dan membicarakan hal-hal yang tidak ada hubungannya dengan bisnis
- Sediakan ringkasan atau poin penting yang dapat dipakai untuk pengambilan keputusan secara cepat

- Tunjukkan kepada mereka bahwa proses akan berjalan dengan cepat dan mudah
- Berikan beberapa alternatif dan biarkan mereka memegang kontrol untuk memilih
- Tunjukkan kepada mereka bahwa Anda menghargai kewenangan mereka
- Tunjukkan bahwa Anda akan mengatur segala sesuatu tanpa banyak merepotkan mereka
- Mintalah komitmen pembelian dari mereka secara langsung
- Jangan ragu-ragu dalam menjawab pertanyaan dan bersiaplah akan pertanyaan-pertanyaan sulit

Berilah penekanan pada....

- Hasil yang cepat dan signifikan
- Keuntungan bagi dirinya dan perusahaan
- Peningkatan profit atau produktivitas kerja
- Efisiensi dan pengurangan biaya bagi perusahaan

Cara Menghadapi Pembeli Tipe I

Mereka tidak menyukai...

- Terlalu banyak detail
- Terlihat pesimis
- Penjual yang tidak bersahabat
- Penjual yang tidak setuju atas pendapat-pendapatnya

Oleh karena itu, yang harus Anda lakukan...

- Berikan kesempatan mereka untuk berbicara
- Berikan penekanan pada aspek positif (menyenangkan dan menarik) dari produk atau jasa yang Anda tawarkan akan membuat calon pembeli, pekerjaan dan hasilnya menjadi lebih menarik, inovatif, menyenangkan ataupun spektakuler
- Gunakan pendekatan yang bersahabat & menyenangkan
- Berikan kesempatan bagi mereka untuk membagikan cerita atau opini mereka, dengarkan antusias, dan tertawa bersama mereka
- Begikan cerita-cerita menarik termasuk cerita yang Anda alami dan terbuka dalam memberikan informasi tentang diri Anda
- Kembalikan pembicaraan ke topik utama bila diperlukan karena calon pembeli I suka berbicara ngalor ngidul
- Sediakan testimoni dari calon pembeli yang puas dengan produk Anda
- Tunjukkan inovasi: “kesempatan menarik” atau “kesempatan terbatas” dari produk atau jasa yang Anda tawarkan untuk membeli lebih banyak

Berilah penekanan pada....

- Antusiasme Anda
- Cerita
- Testimoni
- Kesempatan yang menarik atau terbatas

Cara Menghadapi Pembeli Tipe S

Mereka tidak menyukai...

- Tekanan atau paksaan
- Penjual yang terlalu agresif
- Ketidakpastian
- Konflik

Oleh karena itu, yang harus Anda lakukan...

- Minta calon pembeli untuk menceritakan pendapat atau pemikiran mereka dan berilah perhatian yang tulus
- Tunjukkan sikap yang tulus hangat dan berempati selama pertemuan
- Berikan cukup ruang dan waktu agar calon pembeli merasa nyaman dalam mempertimbangkan pilihan, tetapi jangan terlalu lama sehingga calon pembeli tidak akan memberikan komitmen
- Bersikap informal santai tetapi sopan dan jangan memaksa
- Terbukalah dalam memberikan informasi tentang diri Anda secara personal maupun pemikiran atau pendapat Anda
- Berikan demonstrasi apabila memungkinkan
- Presentasikan produk Anda dengan cara *step by step*
- Tarik perhatian mereka pada garansi dan jaminan, rencana atau masa pemeliharaan atau masa percobaan yang memberikan jaminan terhadap kualitas barang dan layanan follow up yang terpercaya

- Mintalah calon pembeli untuk menghubungi Anda apabila membutuhkan apapun sehubungan dengan produk yang ditawarkan termasuk setelah pembelian terjadi

Berilah penekanan pada....

- Support yang berkesinambungan
- Contoh-contoh dan kemudahan dalam penggunaan
- Stabilitas, kenyamanan, dan keamanan dari produk
- Garansi, jaminan, masa percobaan, follow up

Cara Menghadapi Pembeli Tipe C

Mereka tidak menyukai...

- Pernyataan yang tidak logis dan emosional
- Pertanyaan seputar pribadi
- Presentasi yang terlalu antusias
- Melibatkan emosi
- Rencana “cepat” kaya yang dibesar-besarkan (*Lebay*)

Oleh karena itu, yang harus Anda lakukan...

- Siapkan dan tunjukkan sebanyak mungkin bukti nyata, fakta, data informasi, grafik ataupun angka sebagai *back up* terhadap pernyataan Anda.
- Bila memungkinkan lakukan demonstrasi untuk membuktikan produk Anda memiliki standar kualitas yang tinggi.
- Berikan kesempatan bagi mereka untuk menunjukkan ilmu, pengetahuan, dan pengalaman mereka

- Berikan cukup ruang dan waktu bagi calon pembeli untuk melakukan analisa dan mempelajari produk Anda
- Gunakan pendekatan yang logis dan objektif bukan dengan cara emosional
- Pastikan Anda menguasai produk yang Anda tawarkan dan tunjukkan secara detail spesifikasinya
- Berikan demonstrasi apabila memungkinkan

Berilah penekanan pada....

- Kualitas dan standar yang tinggi
- Kemampuan dan keahlian Anda
- Alasan yang logis dan objektif
- Bukti nyata dan data konkrit
- Keseriusan Anda

Cara Mengetahui Tipe Pembeli

Dalam hati mungkin Anda bertanya, *“Coach, bagaimana Saya tahu bahwa calon pembeli Saya adalah tipe D, I, S, atau C? Masa harus dikasih tes dulu?”*

Itu pertanyaan bagus. Dalam praktiknya, Anda tidak mungkin melakukan tes terlebih dahulu kepada calon pembeli Anda. Tugas Anda adalah mengenali lebih dalam ciri-ciri setiap tipe yang sudah Saya jelaskan di atas. Sering-seringlah menebak berbagai tipe orang. Lakukan *people reading*. Entah benar atau salah, tebak saja dulu. Amati lagi lebih dalam mengenai ciri-cirinya, apakah sesuai atau tidak. Dengan begitu, Anda akan terbiasa menebak si A tipe apa, si B

tipe apa, dan seterusnya. Jika Anda sudah mengetahui tipe apa calon pembeli Anda, maka Anda akan dengan sangat mudah menjual produk Anda ke mereka.

Cara Mudah Membuat Penawaran yang Menarik Banyak Pelanggan

Banyak sekali faktor yang menyebabkan produk Anda sulit diterima oleh *market*. Tapi dari sekian banyak faktor tersebut, yang tidak kalah penting adalah karena faktor PENAWARANnya.

Kenapa produk kita sulit laku?

Karena penawaran kita TIDAK MENARIK. Karena tidak menarik, orang tidak tergiur sedikitpun untuk membeli produk kita.

Pertanyaannya, bagaimana cara membuat penawaran yang menarik?

Berikut 7 cara mudah membuat penawaran yang dapat menarik banyak pelanggan:

1. Penawaran GRATIS

Contoh:

"GRATIS Ongkos Kirim ke seluruh Indonesia (berapapun beratnya)"

"GRATIS Cuci Mobil setiap kali service di bengkel ini"

"Ulang tahun ini, silakan makan GRATIS!"

"Gabung jadi Distributor hari ini, tahun depan MUNGKIN pergi Umroh GRATIS!"

2. Penawaran Paket

Contoh:

“Paket Spesial untuk Keluarga, hanya Rp 127.000 per porsi. Isi Lebih Banyak”

“Beli 1 harga Rp 50.000. Beli 3 hanya Rp 120.000. Lumayan, hemat 30rb.”

3. Penawaran berupa GARANSI

Contoh:

“Jika dalam 3 bulan berat badan Anda tidak turun minimal 10 kg, GARANSI Uang Kembali”

“Jika dalam 6 bulan barang yang sudah Anda beli rusak dan tidak bisa dipakai lagi, GARANSI ditukar dengan yang baru. Silakan pilih sesukamu”

4. Penawaran dengan BONUS "Senilai"

Contoh:

“BONUS 7 Ebook Cara Meningkatkan Omset Penjualan senilai Rp 1,25 juta”

“BONUS Powerbank kualitas terbaik senilai Rp 550rb”

5. Penawaran dengan Diskon yang Menggoda

Contoh:

“DISKON berdasarkan Usia. Usia 99 tahun, Diskon 99%”

“Khusus wanita hamil, DISKON 50%”

“Follower Twitter 1.000, DISKON 10%. Berlaku kelipatan”

6. Penawaran dengan Waktu yang Terbatas

Contoh:

“Daftar Seminar hari ini, tambah 10rb BOLEH datang berdua.

Khusus yang transfer maksimal hari ini”

“Voucher belanja tambahan senilai Rp 100.000 ini hanya bisa ditukarkan untuk hari ini saja. Besok voucher hangus”

“DISKON 30% belaku sampai tgl. 31 Maret 2014”

7. Penawaran dengan Hadiah yang Nilainya Lebih Tinggi dari produk yang Dijualnya

Contoh:

“Investasi Traiining ini Rp 350.000. BONUS 7 Ebook + 2 Buku Best Seller senilai Rp 850.000”

“Beli kerudung ini, GRATIS jilbab terbaru”

Kabar baiknya, itu hanya 7 dari sekian banyak penawaran. Saya akan membahasnya lebih detil pada bab berikutnya. Sabar ya... ^_^

Jago Jualan itu Mudah

So, jika perlu kita simpulkan, jago jualan itu sangatlah mudah. Asalkan potensi dan karakter Anda terus diasah, dilatih, dan dipraktikan. Jangan hanya sekedar duduk diam membaca buku, tanpa pernah mempraktikkannya. Ya percuma...

“Jago Jualan itu Mudah. Asalkan terus Diasah”

Bab 3

TIADA HARI TANPA CLOSING

SENIN



SELASA



RABU



KAMIS



JUM'AT



SABTU - MINGGU



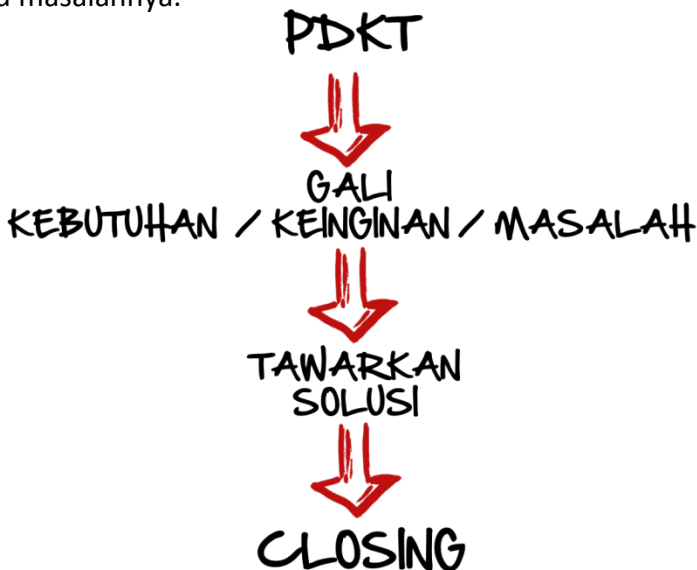
"TANPA CLOSING, KEPALA PUSING!"

Tidak bisa dipungkiri, *Closing* adalah satu-satunya tanda bahwa sebentar lagi akan ada uang masuk ke rekening kita. Karena itu, ilmu *Closing* menjadi perhatian khusus bagi Saya dalam dunia penjualan. Saya banyak berlatih untuk menemukan pola yang tepat. Saya pun banyak belajar dari pakar penjualan dunia seperti Joe Girard, Frank Bettger, Zig Ziglar, Brian Tracy, Tom Hopkins, dan lain-lain.

Kabar baiknya, Anda tidak perlu pusing mencari referensi ilmu-ilmu mereka, karena Saya akan membagikannya sebentar lagi. Siiip...?

Tahapan Jualan

Jualan adalah sebuah proses. Anda tidak bisa tiba-tiba melakukan *Closing* saat pertama kali bertemu dengan calon pembeli Anda tanpa sebelumnya membangun kedekatan, menggali kebutuhan, keinginan, dan atau masalahnya.



Apa maksud dari diagram di atas?

1. PDKT

PDKT (baca: pendekatan) adalah tahapan pertama yang harus kita lakukan saat kita menjual. Ini SANGAT PENTING! Karena tidak mungkin terjadi penjualan jika tidak ada pendekatan. *No Rapport, No Sale!*

“Orang Hanya akan Membeli dari Orang yang Mereka Kenal”

2. Gali Kebutuhan/Keinginan/Masalah

Ada 3 value yang terkandung dalam sebuah produk atau jasa yang kita jual:

1) NEED

Produk atau jasa kita membantu calon pembeli dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Contoh: jual air, makanan, sayuran, gas LPG, beras, pulsa, dan lain-lain.

2) WANT

Produk atau jasa kita dapat membantu calon pembeli dalam mencapai keinginannya. Contoh: jual fashion (agar terlihat lebih cantik, lebih syar’i, lebih seksi, dll), jual pelatihan (menjadi lebih pintar, lebih kaya, lebih sukses, dll), jual gadget (lebih keren, lebih gaul, lebih canggih, dll).

3) PROBLEM

Produk atau jasa kita dapat membantu calon pembeli dalam menyelesaikan masalahnya. Contoh: jual obat (dari sakit jadi sembuh), jasa pengiriman barang (dari

sulit jadi mudah), bimbingan belajar (dari nilai jelek jadi bagus), jas hujan (dari kehujanan jadi tidak kehujanan), service motor (dari motornya bermasalah jadi aman), dan lain-lain.

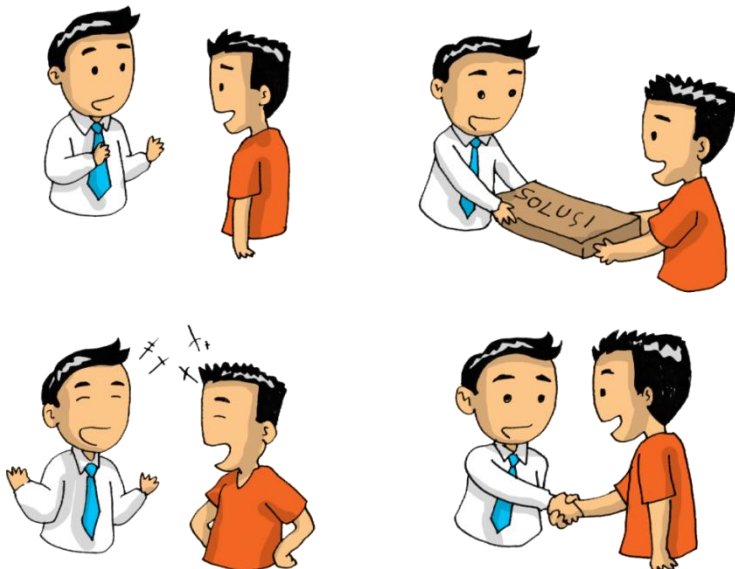
Dalam tahapan ini, kita mesti mencari tahu apa sesungguhnya yang mereka cari. Gali kebutuhan, keinginan, atau permasalahannya.

3. Tawarkan Solusi

Tawarkan solusi yang kita miliki. Solusi tersebut terkandung dalam produk atau jasa yang kita jual.

4. Closing

Lakukan Closing! Tutup penjualan kita. Disinilah akhir dari penjualan kita.



Bagaimana Cara Melakukan PDKT?



PDKT bisa dilakukan dengan cara perkenalan, basa basi, menegur, menyapa, dan lain-lain. Salah satu teknik yang cukup ampuh dalam melakukan PDKT adalah *PACING & LEADING*.

- **PACING**

Inti dari *Pacing* adalah menjalin keselarasan dengan lawan bicara. *Pacing* bisa dilakukan dengan cara *Matching* dan *Mirroring*.

Matching: menyamakan gerakan dan gaya bicara lawan bicara...

Mirroring: melakukan kesamaan seolah-olah lawan bicara melihat kita sebagai cermin bagi dirinya sendiri...

Apa saja yang bisa kita lakukan saat melakukan *Matching* dan *Mirroring*?

- ☒ Kontak Mata
- ☒ Kecepatan Mata Berkedip
- ☒ Postur Tubuh
- ☒ Kecepatan Bicara
- ☒ Nada Bicara
- ☒ Gaya Bahasa
- ☒ Kecepatan Napas
- ☒ Cara Berpakaian
- ☒ Hobi
- ☒ Daerah Asal
- ☒ Bahasa Daerah
- ☒ dan lain-lain

- **LEADING**

Inti dari *Leading* adalah mengarahkan lawan bicara. Biasanya leading dilakukan setelah kita melakukan **3x Pacing**. Disinilah awal mula kita mulai masuk tahapan kedua, yaitu menggali kebutuhan, keinginan, atau masalahnya.

Bagaimana Cara Menggali Kebutuhan, Keinginan, atau Masalah?

Satu-satunya cara terampuh dalam menggali kebutuhan, keinginan, atau masalah calon pembeli adalah dengan **BERTANYA**.

Banyak orang merasa puas apabila sudah membombardir calon pembeli dengan penjelasan produk dari pada mendengar mereka. Padahal seorang penjual hebat bukanlah mereka yang banyak bicara, tapi mereka yang banyak bertanya. Anda akan mengetahui berbagai teknik bertanya pada bab akhir buku ini.

Closing

Bagaimana cara melakukan *closing* yang baik?

Sebelum itu, Anda harus terlebih dahulu mengetahui apa sebenarnya ciri-ciri calon pembeli siap untuk *diclosing*. Anda bisa mengetahuinya dari 2 hal, yaitu Verbal dan Non-Verbal.

Secara verbal, calon pembeli Anda akan mengatakan...

- ☒ Oh gitu...
- ☒ Hmm...
- ☒ Ya ya ya....
- ☒ Sip sip...
- ☒ Menarik juga ya..

Secara non-verbal, calon pembeli Anda akan terlihat...

- ☒ Menyimak dengan penuh perhatian
- ☒ Berpartisipasi aktif

- ☑ Mencatat
- ☑ Posisi duduk condong ke depan
- ☑ Tersenyum
- ☑ Ada kontak mata
- ☑ Mengangguk-ngangguk
- ☑ Usap-usap dagu
- ☑ Bertanya-tanya

Jika Anda sudah menemukan ciri-ciri closing seperti tersebut di atas, maka itulah saat yang tepat Anda melakukan closing!

Penyebab Gagal Closing

Pernahkan Anda merasa kesal ketika Anda gagal dalam melakukan *Closing*?

Jika jawaban Anda adalah “Ya”, maka segeralah berbenah. Ketahui sejak dini apa yang menjadi penyebab Anda gagal *Closing*. Jika Anda belum tahu penyebabnya, Saya akan segera memberitahu Anda sekarang...

Tentu Anda tahu bahwa tujuan terakhir dari seorang penjual adalah “closing”. Karena hanya jika adanya *Closing*, maka akan terjadi transaksi jual beli dan uang masuk ke kantong kita.

Sebelum melakukan Closing, ada dua hal prinsip penting yang harus Anda perhatikan dalam proses menjual:

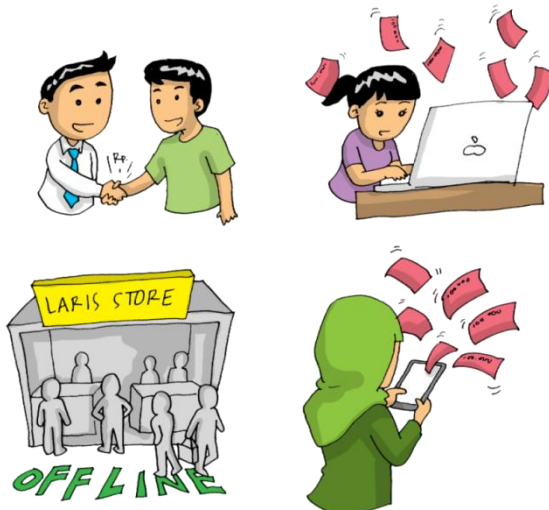
1. Semua orang merasa tidak nyaman untuk membeli sesuatu

2. Orang membeli bukan karena bagusya produk Anda, tetapi seberapa berguna produk itu untuk mereka

Pada saat Anda akan melakukan closing, ajukan pertanyaan seperti ini untuk diri Anda sendiri. “Apakah penjelasan yang Saya sampaikan sudah menjawab kebutuhan atau problem mereka?” Untuk menjawabnya Anda perlu banyak belajar dengan cara MENDENGARKAN dan BERTANYA.

Pertanyaan kedua adalah, “Sudahkah Saya menjalin hubungan baik (PDKT) dengan calon pembeli?”. Ingat sekali lagi, *NO RAPPORT, NO SALE!* Tak ada kedekatan, tak akan ada penjualan. Jika Anda tidak ada kedekatan dengan calon pembeli, mana mungkin hubungan baik akan terjalin. Jika Anda tidak memiliki hubungan baik, mana mungkin orang mau beli dari Anda.

Offline vs Online



Ada yang berbeda jika Anda melakukan *closing* menggunakan offline dan online. Ada banyak faktor yang mempengaruhi hal tersebut, diantaranya:

- **OFFLINE**

- ☒ Cara PDKT (kedekatan) dengan calon pembeli
- ☒ Bahasa Tubuh Anda saat menjual
- ☒ Intonasi yang Anda keluarkan
- ☒ Kata-kata yang Anda gunakan
- ☒ Pakaian yang Anda pakai
- ☒ dan lain-lain

Intinya, jika Anda jualan offline, penampilan Anda akan dilihat oleh calon pembeli Anda. Semakin Anda ‘mirip’ dengan mereka, semakin mereka akan nyaman dengan Anda. Semakin merasa nyaman, semakin mudah untuk membeli.

- **ONLINE**

Berbeda dengan offline, dalam online Anda tidak perlu memperhatikan penampilan Anda. Bahkan saat telanjang pun Anda masih bisa jualan. Hehe...

Sebagai gantinya, Anda harus pintar mengopreasikan media online yang digunakan. Jangan sampai gaptek!

Cara Anda melakukan PDKT ke calon pembeli lewat online juga berbeda. Anda harus sering-sering mengedukasi *market* Anda. Anda bisa...

- ☒ Menulis artikel-artikel bermanfaat di website bisnis Anda

- ☑ Menyebarkan broadcast edukasi melalui Broadcast Message di BlackBerry Anda
- ☑ Sering-sering komentar di *recent update* teman BlackBerry Anda
- ☑ Melakukan kultwit di twitter
- ☑ Aktif membalas mention dari followers Anda
- ☑ Membuat page dan postingan di Facebook yang bermanfaat
- ☑ dan lain-lain

Tak hanya itu, dalam online, Anda pun harus benar-benar memperhatikan 5 hal ini, yaitu:

- ☑ Copywriting
- ☑ Headline
- ☑ Gambar atau Foto
- ☑ Kombinasi Warna
- ☑ Desain

Kesemuanya itu akan menjadi faktor-faktor yang menentukan besar kecilnya % Closing Anda saat jualan online.

Target Omset

Tiada Hari Tanpa Closing...

Hal ini bisa dicapai jika kita telah memiliki target omset yang jelas setiap tahunnya. Target tahunan itulah yang kita pecah menjadi target bulanan. Target bulanan pun kita pecah lagi menjadi target harian. Itulah kuncinya....

Pertanyaannya, apakah Anda sudah memiliki target omset tahunan? Apakah Anda sudah memiliki target omset bulanan? Apakah Anda sudah memiliki target omset harian?

Kebanyakan pengusaha yang Saya tanya mereka tidak memiliki jawaban yang jelas tentang target omset yang mereka tetapkan. Kok nggak jelas? Karena mereka tidak membuat targetnya. Kalaupun ada, hanya sekedar target saja yang dan tidak berkomitmen sungguh-sungguh untuk bisa mencapainya.

Untuk itu, kalau Anda memang benar-benar ingin terus-terusan *closing* setiap hari, maka Anda harus membuat targetnya terlebih dahulu.



“Jika menetapkan targetnya saja tidak bisa, apalagi mencapainya...”

Untuk memudahkan Anda, silakan jawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini di kolom yang sudah disediakan. Jawab dengan serius dan jadikan ini sebagai titik balik bisnis Anda!

- ☒ Berapa target omset Anda tahun ini?

- ☒ Berapa omset yang telah Anda dapatkan sampai saat ini (pada tahun ini)?

- ☒ Kenapa Anda harus berkomitmen untuk mencapai (bahkan melampaui) target tersebut?

- ☒ Berapa persen keyakinan Anda bahwa target tersebut akan tercapai?

- ☒ Apa yang membuat Anda yakin? Apa yang membuat Anda tidak yakin? Jelaskan!

- ☒ Sumber daya apa saja yang Anda butuhkan agar target tersebut benar-benar tercapai?

- ☒ Jika harus dipecah dalam target bulanan, berapa target omset Anda dari setiap bulannya?

Januari 20..	
Februari 20..	
Maret 20..	
April 20..	
Mei 20..	
Juni 20..	
Juli 20..	
Agustus 20..	
September 20..	
Oktober 20..	
November 20..	
Desember 20..	
TOTAL	

* Silakan sesuaikan dengan tahun Anda saat ini

- ☒ Apa persisnya yang akan Anda lakukan agar target tersebut benar-benar tercapai?

- ☒ Untuk menunjukkan komitmen Anda, apa *punishment* yang akan Anda buat untuk diri Anda sendiri jika pada akhirnya target tersebut tidak tercapai?

- ☒ *Reward* apa yang akan Anda berikan untuk diri Anda sendiri jika seandainya target tersebut benar-benar tercapai?

Terakhir, mintalah orang terdekat Anda untuk menjadi saksi dari jawaban-jawaban yang Anda tulis dalam kolom di atas. Terlepas dari itu semua, Allah pasti tahu kesungguhan Anda saat menuliskannya dan akan memberikan Anda yang terbaik sesuai niat dan kesungguhan Anda.

Bab 4

30 TEKNIK JUALAN LARIS



"INILAH TEKNIK JUALAN LARIS YANG TERBUKTI AMPUH MENGHASILKAN PULUHAN, RATUSAN, BAHKAN MILYARAN RUPIAH PER BULAN..."

Akhirnya... 30 Teknik Jualan Laris yang Anda tunggu-tunggu akan segera TERBONGKAR!! Saya yakin Anda sudah tidak sabar ingin cepat tahu dan segera mempraktikannya.

30 teknik ini merupakan penyempurnaan dari materi Saya dalam seminar #17TeknikClosing (<http://yuk.bi/t7562>). Harapannya, jika dampak yang dirasakan oleh alumni seminar saja bisa signifikan, maka setelah baca, paham, dan praktik **30 Teknik Jualan Laris** ini bisa semakin membantu Anda dalam meledakkan omset bisnisnya secara nggak karuan. Saaaap...?!!

One Day One Technique

Karena dalam bab ini Saya akan membeberkan 30 teknik, maka dalam praktiknya, silakan Anda latih dan gunakan satu teknik di setiap harinya (*One Day One Technique*). Anda boleh baca seluruhnya terlebih dahulu, namun saat praktik, coba lakukan satu per satu. Tes dan ukur hasilnya. Apakah teknik tersebut benar-benar cocok untuk produk Anda? Apakah hasil yang dirasakan cukup signifikan? Manakah teknik yang paling POWERFUL dan memberikan dampak besar bagi omset bisnis Anda?

"Latih terus menerus. Temukan Polanya. Rasakan Dampaknya..."

TEKNIK 1:

PERTANYAAN PILIHAN

**"JANGAN PERNAH BIARKAN CALON PEMBELI ANDA
BERKATA: TIDAK!"**

Sales : "Bagaimana bu Dewi, jadi beli mobilnya nggak?"
Bu Dewi : "Oh, nggak jadi pak..."
Sales : "Yaudah deh bu..." #LapKeringat

Saya menyaksikan banyak sekali para penjual yang ketika menjual produknya menggunakan pertanyaan serupa seperti contoh di atas. Saya yakin, kebanyakan orang akan menjawab **NGGAK!!** Kenapa demikian? Karena pertanyaan yang digunakan SALAH!

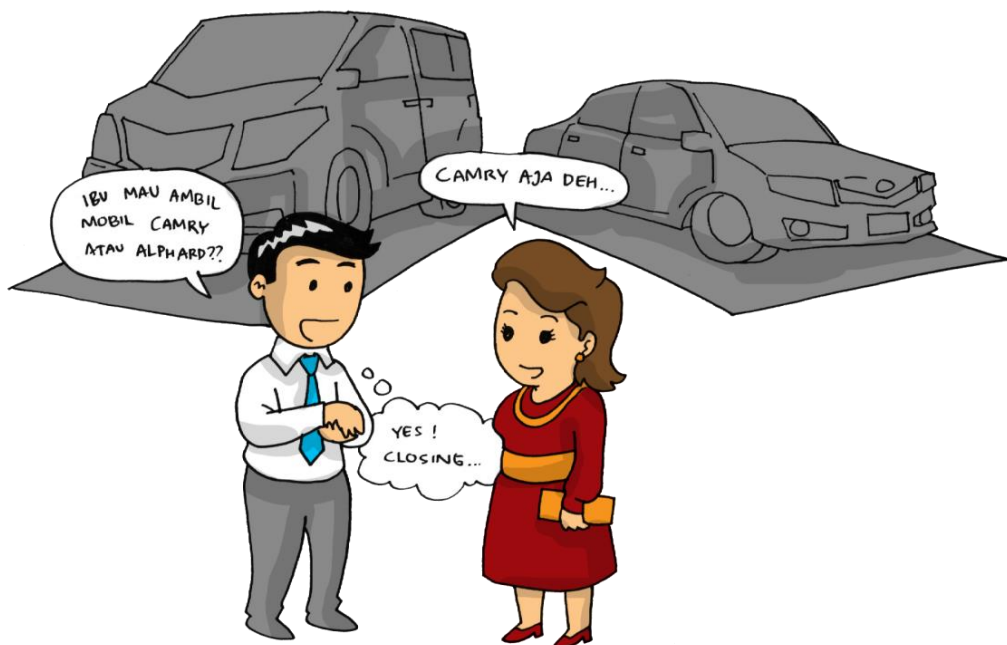
Pertanyaan tersebut secara tidak langsung memberikan sinyal kepada calon pembeli untuk berkata "TIDAK". Apalagi pertanyaan tersebut terlontar sebelum adanya kedekatan antara calon pembeli dan si penjual.

Lalu, bagaimana seharusnya?

Gunakanlah teknik **PERTANYAAN PILIHAN** saat Anda ingin melakukan CLOSING. Misalnya...

- "Lebih suka warna merah atau biru?"
- "Mau ambil ukuran yang besar atau kecil?"

- “Mau bayar tunai atau kredit?”
- “Mau DP sekarang atau besok?”
- “Jaketnya formal atau non formal?”
- “Mau dikirim atau diambil?”
- “Mau dikirim ke rumah atau ke kantor?”
- “Mau beli 1 pcs atau 1 lusin?”
- “Mau paket A atau paket B?”
- “Mau paket bulanan atau tahunan?”
- “Yang kapasitasnya 10.000 mAh atau 20.000 mAh?”
- “Jam tangannya yang *sporty* atau formal?”
- “Lebih nyaman pake manual atau *matic*?”
- dan lain-lain



Coba Anda perhatikan, dari contoh-contoh diatas, adakah celah bagi calon pembeli untuk berkata “TIDAK” dan menolak untuk membeli produk Anda?

Jawabannya: TIDAK!

Karena si penjual menggunakan pertanyaan pilihan yang bisa menyudutkan calon pembeli untuk memilih salah satu diantara dua hal yang ditawarkan.

Namun yang mesti diperhatikan, teknik ini hanya boleh dilakukan jika Anda sudah benar-benar melakukan PDKT dengan calon pembeli dan mengetahui apa yang menjadi kebutuhan, keinginan, atau permasalahan mereka. JANGAN GUNAKAN TEKNIK INI TERLALU CEPAT SAAT ANDA BERJUALAN, kecuali Anda sudah melakukan edukasi sebelumnya di jauh-jauh hari.

Action Yuk!

Tuliskan 5 alternatif **PERTANYAAN PILIHAN** yang bisa digunakan saat Anda menjual produk Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

TEKNIK 2:

YA YA YA

"BUATLAH CALON PEMBELI BERKATA 'YA' SEBANYAK-BANYAKNYA"



Sebuah penelitian menyebutkan bahwa jika kita mengajukan 6 atau lebih pertanyaan yang dijawab dengan jawaban “YA”, maka jawaban pertanyaan-pertanyaan berikutnya bisa dipastikan adalah “YA”.

Fakta tersebut diatas bisa kita manfaatkan dalam dunia penjualan, terutama dalam *mensetting* calon pembeli untuk berkata “YA” dan membeli produk kita. Misalnya...

Sales : “Apakah Anda ingin agar bisnis Anda tumbuh & berkembang?”

Calon Pembeli : “Ya...”

Sales : “Apakah Anda ingin meningkatkan omset bisnis Anda?”

Calon Pembeli : “Ya...”

Sales : “Apakah Anda ingin memperbanyak jumlah pelanggan Anda?”

Calon Pembeli : “Ya...”

Sales : “Apakah Anda ingin mendapatkan keuntungan lebih banyak?”

Calon Pembeli : “Ya...”

Sales : “Apakah Anda ingin mengurangi beban biaya Anda?”

Calon Pembeli : “Ya...”

Sales : “Apakah Anda ingin segera melunasi hutang-hutang Anda?”

Calon Pembeli : “Ya...”

Sales : “Apakah Anda ingin segera memulai & mengetahui caranya?”

Calon Pembeli : “Ya...” (*CLOSING!*)

Teknik **YA YA YA** sangat cocok ketika Anda sudah memiliki sedikit gambaran mengenai kebutuhan, keinginan, atau masalah yang sedang dihadapi calon pembeli. Jika Anda lihai dan pintar dalam menggunakan teknik ini, entah ketika jualan offline maupun online, maka Anda akan lebih mudah untuk membuat calon pembeli Anda mengangguk-ngangguk dan setuju dengan apa yang Anda katakan. Asyik bukan?

Tentu dalam praktiknya, gunakan teknik ini secara mengalir, tidak kaku, dan nyaman didengar. Misalnya...

Sales : “Mudah kan mba menemukan alamat kami?”

Calon Pembeli : “Ya, mudah kok... Saya sering lewat sini”

Sales : “Oh ya, mba mau cari baju untuk pernikahan ya?”

Calon Pembeli : “Iya nih, persiapan untuk 3 bulan lagi Saya nikahan...”

Sales : “Waaah... Selamat ya mba. Mba pasti senang banget ya?”

Calon Pembeli : “Iya Alhamdulillah, setelah sekian lama. Hehe...”

Sales : “Kalau dilihat dari baju mba sekarang, mba suka warna merah ya?”

Calon Pembeli : “Iya, rencana saya mau nyari yang warna merah juga”

Sales : “Baju model yang ini cantik sekali mba ya?”

Calon Pembeli : “Iya... Harganya yang ini berapa?”

Sales : “Mba nyarinya baju yang bagus dan berkualitas kan ya?”

Calon Pembeli : “Iya...”

Sales : “Mba mau ambil yang ini aja?”

Calon Pembeli : “Iya.. Yang ini aja deh” (**CLOSING!**)

Bagaimana, sudah paham?

Oh ya, yang mesti diingat, JANGAN TERLALU LEBAY DALAM BERTANYA, karena calon pembeli Anda bisa BT atau *bad mood* terhadap Anda. Kalau mereka sudah BT, jangan berharap terjadi *Closing*, yang ada malahan calon pembeli Anda bisa kabur nggak kembali lagi.

Action Yuk!

Tuliskan 7 pertanyaan beruntun yang kemungkinan jawabannya adalah **YA YA YA** dan berujung pada sebuah pembelian!

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

TEKNIK 3: KELANGKAAN

"SEMAKIN LANGKA SUATU PRODUK, SEMAKIN BANYAK PERMINTAAN"

Disadari atau tidak, orang suka eksklusivitas. Nilai eksklusivitas ini bisa ditunjukkan dengan sebuah kelangkaan atau keterbatasan.

Yang termasuk langka itu TIDAK sampai puluhan jumlahnya. Kalau sudah sampai puluhan, ratusan, bahkan ribuan, itu sudah tidak terbatas lagi. Hati-hati, jangan sampai *blunder*.

Apa saja yang bisa Anda buat langka?

- Jumlah barang/stoknya
- Jumlah produksinya
- Jumlah pembelinya
- Akses membelinya

Contoh...

- "Produk ini jumlahnya terbatas. Hanya ada 3..." (*Jumlah Barang/Stok*)
- "Baju ini dibuat secara *custom*, hanya ada 1. Memang dibuat eksklusif..." (*Jumlah Produksi*)
- "Seminar ini terbatas hanya untuk 30 orang saja..." (*Jumlah Pembeli*)

- “Maaf, tidak semua orang bisa ikut Training ini. Khusus member saja...” (*Akses Membeli*)
- “Buku ini tidak dijual di toko buku biasa, hanya melalui reseller...” (*Akses membeli*)

Yang perlu dicatat, dalam teknik **KELANGKAAN**, saat menawarkan sebuah produk Anda tidak boleh berbohong. Kalau memang tidak terbatas, ya jangan katakan terbatas. Gunakan sesuai porsinya saja dan sesuai kenyataan. Sekali lagi, **JANGAN BERBOHONG!**



Action Yuk!

Pikirkan! Adakah produk Anda yang memiliki nilai kelangkaan? Jika ada, bisakah Anda buat dalam bentuk penawaran saat jualan? Silakan tuliskan disini...

TEKNIK 4:

NOW OR NEVER

"SETIAP ORANG SUKA MENUNDA. DESAKLAH MEREKA DENGAN PENAWARAN YANG TIDAK BISA DITOLAK SAAT ITU JUGA!"

Selain mencari-cari alasan, penyakit calon pembeli yang paling sering muncul saat kita jualan adalah MENUNDA-NUNDA...

- "Nanti aja deh..."
- "Tanya suami/istri dulu ya..."
- "Belum butuh nih...."
- "Pikir-pikir dulu ya...."
- "Besok saya hubungi lagi ya..."
- dan lain-lain

Oleh karena itu, teknik **NOW OR NEVER** ini sangat cocok untuk Anda dalam mengunci calon pembeli agar *action* beli hari itu juga. Caranya?

Berikanlah penawaran yang dapat memukau calon pembeli untuk bertindak cepat. Anda bisa menggunakan berbagai tipe penawaran, diantaranya...

- DISKON
- HADIAH

- BONUS Spesial
- GRATIS Ongkos Kirim
- Voucher senilai Rp
- dan lain-lain

Katakan kepada calon pembeli bahwa penawaran atau promo tersebut hanya berlaku khusus hari ini. Sehingga mereka berpikir bahwa mereka harus membeli sekarang juga. Jika tidak, mereka akan menyesal. Contoh...

- “Diskon 30% hanya berlaku untuk hari ini...”
- “Ini adalah hari terakhir promo...”
- “Hanya diadakan sekali seumur hidup. Tidak akan diadakan lagi...”
- “Sekaranglah saat yang paling tepat untuk bertransaksi. Besok harganya akan naik...”
- “Stok kami untuk barang ini sangat terbatas. Jika tidak diambil sekarang, Anda akan kehabisan...”
- “Sudah ada calon pembeli yang menawarnya. Saya khawatir barangnya habis. Lebih baik ambil sekarang...”
- “Jika Anda mendaftar hari ini, aku akan berikan tambahan diskon 2%. Tetapi khusus hari ini saja ya...”
- “Yang ini tinggal 1, kalau tidak diambil sekarang, besok khawatir keburu dibeli orang...”
- “Hari ini harganya hanya Rp 150.000. Besok harga naik 2x lipat...”

- “Voucher DISKON ini hanya berlaku sampai malam ini. Besok vouchernya hangus!”



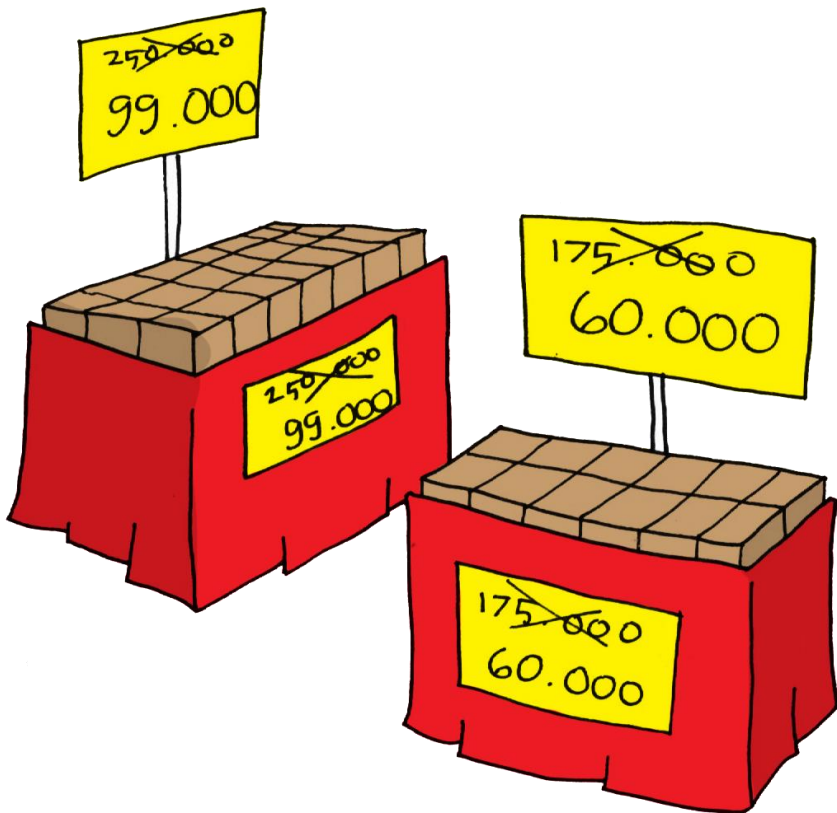
Ingat sekali lagi, penyakit setiap orang adalah menunda. Termasuk calon pembeli. Mereka akan sering menunda untuk beli besok, lusa, minggu depan, bulan depan, atau bahkan kapan-kapan. Kuncilah dengan teknik ini!

Action Yuk!

Promo seperti apa yang bisa Anda buat dalam menggunakan teknik **NOW OR NEVER** ini? Silakan tuliskan disini...

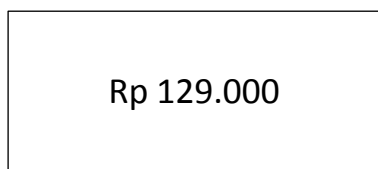
TEKNIK 5: HARGA CORET

"ORANG INGIN MEMBELI SESUATU YANG TERLIHAT
LEBIH MURAH"

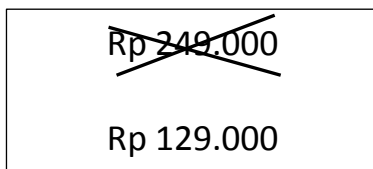


Teknik ini sangat POWERFUL ketika Anda melakukan promo terutama saat memainkan harga. Anda bisa menggunakannya di media-media promosi Anda, atau bahkan saat jualan langsung (tatap muka). Kalau Anda melakukannya secara langsung, Anda jelaskan bahwa harga aslinya adalah A, harga penawarannya yang sekarang adalah B.

Contoh:



A



B

Coba perhatikan contoh diatas, jika seandainya Anda harus memilih untuk membeli produk dengan harga seperti diatas, manakah yang akan Anda beli? A atau B?

Berdasarkan survei, teknik **HARGA CORET** ini memberikan kontras yang sangat jelas. Orang akan cenderung lebih suka memilih yang B daripada yang A. Kenapa? Karena ada unsur emosi didalamnya. Secara tidak sadar ia akan membandingkan. Inilah yang harus kita manfaatkan.

Selain itu, orang pun cenderung ingin MENGHEMAT. Dengan teknik ini, orang akan menghitung sendiri berapa uang yang akan mereka hemat ketika dia memutuskan untuk membeli sekarang. Bahkan kalau perlu, saat menggunakan teknik ini, jelaskan pula berapa uang yang akan mereka hemat jika mereka memutuskan untuk membeli

produk tersebut. Contoh dalam kasus diatas: “Kalau ibu membeli produk ini sekarang, lumayan bu hemat Rp 120.000 lho...”

Action Yuk!

Bagaimana persisnya Anda melakukan teknik **HARGA CORET** ini saat jualan? Berapa harga aslinya dan berapa harga penawarannya?

TEKNIK 6: **OTORITAS**

"GUNAKAN POWER ANDA SAAT MENJUAL!"

Teknik ini hanya boleh dilakukan oleh orang-orang yang memiliki posisi lebih tinggi daripada penjualnya. Misalnya Anda adalah seorang tokoh, selebriti, artis, trainer, atau siapapun yang memiliki banyak penggemar. Gunakanlah teknik **OTORITAS** saat menjual.

Sekilas teknis ini seperti memanfaatkan kedudukan, tapi memang begitu adanya. Saya pun sering melakukannya. Ibaratnya, kalau seorang selebriti membuat sebuah produk, walaupun produknya jelek, kemungkinan produknya bakalan laku.



Pertanyaannya, bagaimana caranya agar kita memiliki Otoritas yang tinggi?

Jadilah pribadi yang positif. Bangunlah *personal image* yang bagus. Berbagilah manfaat dengan orang-orang di sekitar Anda. Fokuslah pada satu bidang, tajamkan bidang tersebut. Percaya atau tidak, perlahan Anda akan memiliki banyak ‘fans’ dan disaat itulah Otoritas Anda akan terbangun.

Action Yuk!

Apa tepatnya yang akan Anda lakukan agar Anda memiliki **OTORITAS** yang tinggi dan bisa menggunakan teknik ini? Silakan ceritakan disini...

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their response to the prompt above.

TEKNIK 7:

TANYA BALIK

**"JANGAN BIARKAN PERCAKAPAN BERAKHIR DI ANDA,
LANGSUNG TANYA BALIK!"**

Teknik ini adalah teknik favorit Saya. Jika Anda sudah jago dalam menggunakan teknik **TANYA BALIK** ini, Anda akan mudah dalam menjawab dan menghadapi berbagai jenis sanggahan atau keberatan calon pembeli. Caranya?

SELALU tanya balik setiap mereka menyatakan keberatannya. Jangan biarkan percakapan berakhir di Anda.

Contoh:

Calon Pembeli : "Wah Harganya MAHAL!"

Sales : "Iya bu, memang dari sananya mahal..." (*GAGAL CLOSING*)

Calon Pembeli : "Saya Nggak Butuh!"

Sales : "Oh. Yaudah deh pak..." (*GAGAL CLOSING*)

Coba Anda perhatikan contoh di atas, semua jawaban si penjual kelihatan pasrah banget. Kalau Anda jawabannya begitu, bisa dipastikan tidak akan terjadi *closing*. Nggak percaya? Coba aja sendiri...

Lalu, bagaimana seharusnya?

Gunakan teknik **TANYA BALIK!**

Contoh:

Jika calon pembeli Anda mengatakan, “*Wah, HARGANYA MAHAL!*”, maka alternatif jawabannya adalah:

- “Oh iya bu memang mahal... Tapi sebelumnya mohon maaf, ibu membandingkannya dengan apa ya?”
- “Memang mahal bu.. Tapi sebentar, bukankah ibu menginginkan produk yang sangat berkualitas?”
- “Oh gitu... Menurut ibu nih, berapa harga yang pantas untuk produk ini?”
- “Jika kami dapat memberi ibu sesuatu yang hampir sama dengan harga yang lebih rendah, apakah ibu mengambilnya?”
- dan lain-lain

Jika calon pembeli Anda mengatakan, “*NGGAK BUTUH!*”, maka alternatif jawabannya adalah:

- “Oh begitu... Sekarang mungkin bapak tidak butuh. Tapi apakah bapak nanti tidak membutuhkannya?”
- “Sebentar pak, apakah bapak sudah tahu khasiat dari produk ini?”
- “Oh gitu.. Kira-kira nih menurut bapak, siapa teman / saudara bapak yang membutuhkan produk ini?”
- dan lain-lain

Jika calon pembeli Anda mengatakan, “*NGGAK PUNYA UANG...*”, maka alternatif jawabannya adalah:

- “Justru itu! Anda ingin punya lebih banyak uang kan?”
- “Kalau seandainya Saya kasih GRATIS, mau?”
- “Jika kami bisa mengundur pembayaran setahun lebih lama dan menurunkan cicilannya hingga 2 juta per bulan, apakah Anda mau mengambilnya?”
- dan lain-lain

Jika calon pembeli Anda mengatakan, “*PIKIR-PIKIR DULU YA...*”, maka alternatif jawabannya adalah:

- “Apa yang tidak menghalangi Anda untuk membelinya sekarang?”
- “Baiklah. Hal yang mana yang membuat bapak berpikir lagi?”
- “Mengapa ibu masih ragu-ragu?”
- dan lain-lain

Atau, jika Anda menghadapi calon pembeli dengan berbagai keberatan berikut ini, maka jawabannya adalah seperti ini:

Calon Pembeli : “Saya hubungi lagi besok ya...”

Sales : “Apakah besok akan berbeda dengan hari ini bu?”

Calon Pembeli : “Produk Anda nggak sesuai dengan spesifikasi yang Saya inginkan...”

Sales : “Jika kami dapat menunjukkan bahwa hal ini sesuai dan memberi bapak jaminan, apakah bapak akan mengambilnya?”

Calon Pembeli : “Saya harus tanya istri dulu pak...”

Sales : “Oh gitu... Kalau boleh tahu, kapan terakhir kali bapak memberikan *surprise* kepada istri bapak? ”



Coba Anda perhatikan contoh-contoh diatas, setiap kali calon pembeli mengungkapkan keberatannya, si penjual selalu menjawabnya dengan diakhiri oleh pertanyaan. Disinilah maksud dari teknik **TANYA BALIK**.

Bagaimana, sudah terbayang?

Gunakan teknik ini terutama ketika calon pembeli mengutarakan keberatannya kepada Anda. Disitu Anda akan mengetahui apa sebenarnya keberatan mereka yang disembunyikan. Jika sudah tidak ada keberatan lagi, maka siap-siaplah terjadi **CLOSING!**

Action Yuk!

Tuliskan 7 keberatan yang paling sering diungkapkan oleh calon pembeli ketika ingin membeli produk Anda! Bagaimana cara Anda menggunakan teknik **TANYA BALIK** ini di setiap keberatannya...

TEKNIK 8: MACHINE GUN

**"BERTANYALAH SAMPAI CALON PEMBELI ANDA SIAP
MENDENGARKAN SOLUSI TERBAIK DARI ANDA"**



Apa maksudnya *Machine Gun*?

Machine Gun adalah istilah yang Saya gunakan untuk menggambarkan salah satu teknik jualan berupa rentetan pertanyaan tiada henti seperti halnya peluru yang ditembakkan kepada musuh.

Bedanya, saat jualan, musuh yang dimaksud adalah calon pembeli. Ketika mereka sudah 'klepek-klepek', mereka akan menyerah dan siap membeli produk Anda. Pahaaaaam....??

Bagaimana cara menggunakan teknik **MACHINE GUN** ini?

Bertanyalah sebanyak-banyaknya sampai calon pembeli Anda siap mendengarkan solusi terbaik dari Anda.

Mari kita simak contoh percakapan berikut ini...

Suatu hari di sebuah kafe, ada 2 orang sahabat yang sedang curhat tentang kehidupannya. A berprofesi sebagai Pengusaha. B berprofesi sebagai Perencana Keuangan (*Financial Planner*).

A: "Duh bingung nih, akhir-akhir ini bisnis saya rugi terus. Huffh..."

B: "Lho, kok bisa? KENAPA memangnya?"

A: "Iya nih, padahal sebenarnya omsetnya gede. Tapi kok rasanya rugi terus. Bingung saya juga..."

B: "Sudah dicari APA yang menjadi penyebabnya?"

A: "Kayanya emang saya nya nggak bisa ngatur uang. Uang pribadi dicampur-campur sama uang bisnis"

B: "Oh gitu.. Kalau ngatur uangnya kedepannya masih dicampur-campur terus dampaknya GIMANA?"

A: "Ya bakalan gini terus lah... Padahal saya ada cicilan mobil dan rumah. Istri di rumah juga suka ngomel-ngomel. Pusing juga jadinya.."

B: "Walah.. APA perasaan istri kamu kalau kamu terus-terusan begini?"

A: "Ya pastinya akan kecewa... Karena biasanya saya ngasih 5 juta per bulan, serarang ngasih 2 juta aja susah"

B: "Kalau hutang-hutangmu kan cicilannya tetap, kalau nggak sanggup bayar GIMANA?"

A: "Itu dia yang bikin pusing... Hasil dari bisnis aja nggak tetap, sedangkan cicilan hutangku tetap. Eh, kamu bisa bantu saya beresin keuangan saya? Supaya kedepannya nggak campur-campur lagi dan bener. Kamu kan *Financial Planner*..."

B: (YES! *Wani piroo...?!!*) Hehehe...

Perhatikan percakapan diatas, si B lama kelamaan pasrah juga dan ingin dapat solusi dari si A. Contoh diatas sering terjadi dalam kehidupan sehari-hari, termasuk ketika penjual profesional menawarkan produknya kepada calon pembeli. Inilah yang disebut *soft selling*. Nggak kelihatan jualannya. Padahal ujung-ujungnya jualan juga. Hehehe...

Yang perlu dicatat, saat melakukan teknik **MACHINE GUN** ini, hindari pertanyaan tertutup di awal-awal pembicaraan, misalnya: "Mau beli ini ya?", "Mau produk saya?", "Mau solusi dari saya kan?". Calon Pembeli: "Nggak tuh..."#Gubrak

Gunakanlah pertanyaan tertutup hanya untuk *closing*, bukan untuk menggali kebutuhan, keinginan, dan permasalahannya.

Gunakanlah pertanyaan terbuka yang diawali dengan kata apa, kapan, mengapa, dan bagaimana untuk menggali informasi dan mencari tahu kebutuhan, keinginan, dan permasalahannya. Perhatikan contoh diatas...

Ingat, penjual yang hebat bukanlah penjual yang banyak omong dan 'nyerocos' nggak berhenti-henti. Penjual yang hebat adalah mereka yang jago dalam bertanya dan memberikan solusi yang tepat di waktu yang tepat.

Action Yuk!

Latihlah cara bertanya Anda kepada orang-orang di sekitar Anda. Untuk memudahkan, tuliskan pertanyaan-pertanyaan apa saja yang akan Anda tanyakan kepada calon pembeli Anda saat Anda menjual produk Anda!

TEKNIK 9: SURPRISE

**"BERIKANLAH KEJUTAN KEPADA CALON PEMBELI ANDA.
MEREKA PASTI SUKA"**

Ketika calon pembeli sudah terlihat ciri-ciri siap untuk *diclosing*, coba beri mereka sesuatu yang tak terduga di luar ekspektasi mereka. Kasih mereka '*Surprise*' yang menyenangkan, bisa berupa HADIAH atau BONUS Spesial. Buat mereka berkata dalam hatinya: "Wah, asyik nih.. Saya harus beli ini sekarang".

Misalnya...

- "Khusus bapak, kalau memang serius mau beli Motornya, GRATIS helm dan jas hujan senilai Rp 500.000. Asyik?"
- "Khusus untuk Anda, Saya akan memberikan Powerbank secara GRATIS! Tolong jangan cerita ke yang lain ya..."
- "Saya akan kasih ekstra baterai untuk setiap pembelian Blackberry tipe xxxx..."
- "Karena mba sudah jadi customer kami, untuk pembelian berikutnya FREE Ongkos kirim deh..."
- "Karena ibu sering belanja disini, kami akan berikan sesuatu Khusus untuk ibu..."
- "Pak Budi ini orang spesial bagi perusahaan kami. Saya akan berikan BONUS Spesial khusus untuk bapak..."

Lebih baik Anda tidak menjanjikan sesuatu tapi pada kenyataannya akan memberikan sesuatu yang lebih, daripada menjanjikan sesuatu tapi pada kenyataannya Anda tidak menepatinya...

Teknik **SURPRISE** ini akan membuat rasa bahagia kepada calon pembeli. Rumusnya sebenarnya sangat sederhana:

$$\text{BAHAGIA} = \text{EKSPEKTASI} + 1$$

Ketika mereka mau beli, mereka punya ekspektasi. Tugas Anda adalah menambahkan satu hal sederhana yang membuatnya semakin bahagia. Efeknya kalau sudah bahagia, bisa menyebabkan Viral, WOMM (*Word of Mouth Marketing*), ngomong kemana-mana, dan lain-lain.



Ingat, tujuan Anda saat jualan tidak hanya *Closing*, tapi juga memastikan pembeli balik lagi dan mereferensikan produk Anda ke teman-temannya. Karena itu Anda perlu memuaskan dan MEMBAHAGIAKAN mereka yang sudah jadi customer Anda. Salah satunya adalah dengan menggunakan teknik ini.

Action Yuk!

Hadiah atau BONUS Spesial apa yang akan Anda berikan kepada calon pembeli jika Anda menggunakan teknik **SURPRISE** ini? Bagaimana bentuk penawarannya?

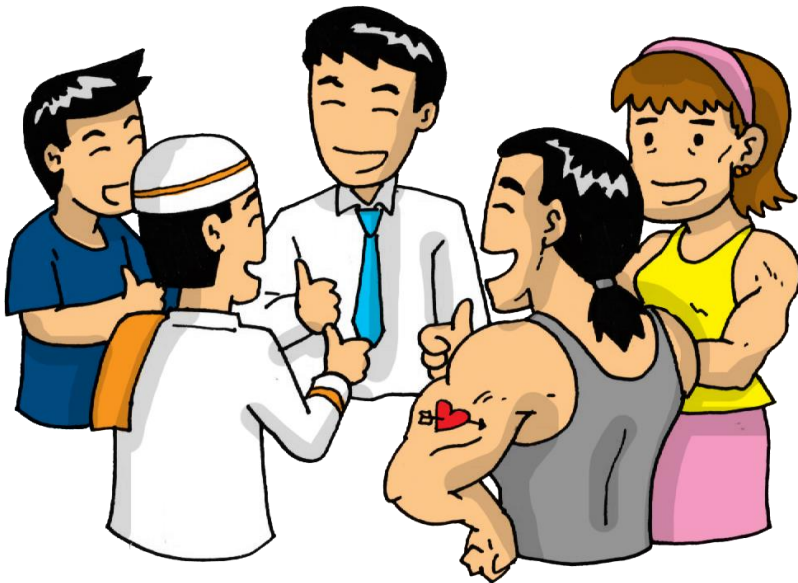


TEKNIK 10:

ABC

"TEMUKAN APA YANG MENJADI KEBUTUHANNYA,
KEMAS DALAM BENTUK PENAWARAN"

DEAL !!



Apa itu ABC?

ABC adalah singkatan dari *Always Be Closing* (Selalu Closing). Namun dalam teknik ini, Saya menggunakan istilah lain, yaitu **Apa Butuhnya Customer.**

Pada prinsipnya, teknik ini memanfaatkan kebutuhan dasar dari pria dan wanita saat membeli sesuatu. Adapun kebutuhan mereka adalah sebagai berikut...

- Pria
 - ☒ Ingin diterima
 - ☒ Butuh pengakuan
 - ☒ Butuh kekaguman
 - ☒ Butuh kepercayaan
 - ☒ Butuh motivasi
 - ☒ Butuh penghargaan

- Wanita
 - ☒ Butuh pengertian
 - ☒ Butuh perhatian
 - ☒ Butuh kesetiaan
 - ☒ Butuh penghormatan
 - ☒ Butuh pembenaran
 - ☒ Butuh jaminan

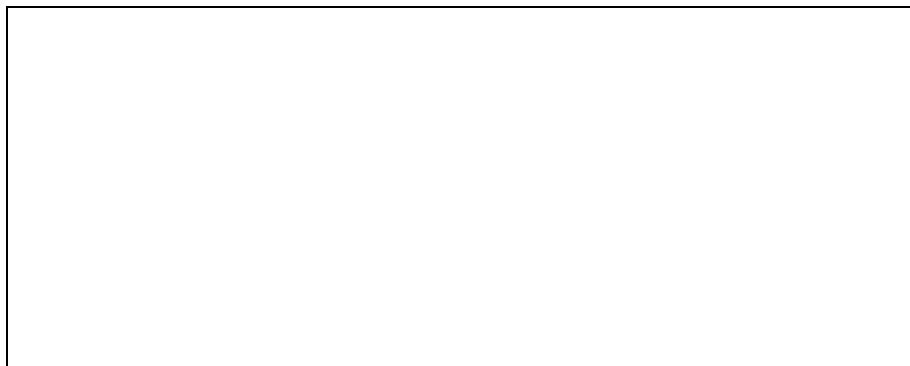
Teknik **ABC** ini akan membantu Anda saat menjelaskan kepada calon pembeli mengenai produk yang Anda tawarkan. Misalnya ketika Anda menjual produk ke calon pembeli pria, katakanlah bahwa Anda kagum kepadanya. Sering-seringlah berkata, “Wah Anda memang Dahsyat..!”, “Saya kagum sama Bapak”, “Anda ini orang LUAR BIASA!!...”, dan lain-lain. Atau ketika Anda menjual ke calon pembeli wanita, berikanlah perhatian khusus kepadanya. Spesialkan mereka. Sering-seringlah berkata, “Saya mengerti perasaan ibu...”, “Ibu

terlihat lebih cantik dengan jilbab ini...”, “Produk ini dijamin tahan lama bu...”, dan lain-lain.

Coba hafalkan apa yang menjadi kebutuhan mereka. Jika Anda sudah menghafalkannya dan mempraktikkannya, maka hal tersebut akan memudahkan Anda untuk memahami apa yang menjadi kebutuhan dasar calon pembeli saat Anda jualan kepada mereka.

Action Yuk!

Saat menggunakan teknik **ABC**, kata-kata apa saja yang ingin Anda ungkapkan kepada calon pembeli pria dan wanita saat Anda jualan? Silakan tuliskan disini...



TEKNIK 11: UBAH KATA

"KATA-KATA AKAN MENGGERAKAN HATI CALON
PEMBELI UNTUK MENGELUARKAN UANG DAN MEMBELI
PRODUK ANDA"

HARGA →
INVESTASI

BELI →
MILIKI

MURAH →
TERJANGKAU

PRODUK →
SOLUSI

BONUS KHUSUS →
BONUS SPESIAL

MAHAL →
TINGGI

Walaupun kata-kata hanya memiliki 7% pengaruh saat berkomunikasi, tapi kata-katalah yang akan menggerakkan hati calon pembeli untuk mengeluarkan uangnya dan membeli produk Anda. Apalagi jika Anda jualannya menggunakan media, alias Online, maka teknik **UBAH KATA** akan sangat POWERFUL untuk menghasilkan sebuah penjualan.

Kata-katalah yang mampu menggiring calon pembeli Anda untuk membaca seluruh penawaran Anda dan tertarik dengan produk yang Anda tawarkan. Kata-kata pula yang dapat menghipnosis calon pembeli Anda untuk segera beli produk Anda...

Mulai sekarang, ubahlah kata-kata yang Anda gunakan saat menawarkan dan menjual prroduk Anda. Misalnya...

- ☑ Harga → Investasi
- ☑ Murah → Terjangkau
- ☑ Bonus Khusus → Bonus Spesial
- ☑ Beli → Miliki
- ☑ Produk → Solusi
- ☑ Mahal → Tinggi
- ☑ Potongan Harga → Penawaran Spesial
- ☑ Menjual → Menawarkan Solusi
- ☑ Penurunan Harga → Penyesuaian Harga
- ☑ dan masih banyak lagi

Selain itu, hindari terlalu dominan menggunakan kata “SAYA”. Gunakanlah bahasa mereka. Ubah kata “SAYA” menjadi “ANDA”. Misalnya...

- Menurut saya, Anda akan...
Sebaiknya: Anda akan tertarik...
- Saya pasti...
Sebaiknya: Anda pasti...
- Saya akan uraikan kepada Anda sesuatu yang baru...
Sebaiknya: Hal ini pasti akan menarik Anda untuk mengetahui...
- Apa yg saya sampaikan kepada Anda adalah sebuah fakta
Sebaiknya: fakta ini akan meningkatkan kepercayaan diri Anda...

Disadari atau tidak, penggunaan kata “ANDA” lebih menarik hati calon pembeli dari pada penggunaan kata “SAYA”

Contoh lain yang menggunakan kata “SAYA”:

- Saya mengharapkan...
- Menurut pendapat Saya...
- Menurut Saya...
- Pengalaman saya...

Contoh penggunaan kata “ANDA”:

- Hal ini menguntungkan bagi Anda...
- Pendapat Anda....
- Pengalaman anda...
- Bagaimana menurut Anda...
- Anda tepat sekli..
- Anda akan mendapat manfaat..

Jika Anda ingin lebih mendalami teknik **UBAH KATA**, atau Saya sering menyebutnya dengan istilah COPYWRITING, silakan kunjungi www.BelajarCopywriting.com. Pelajari Ilmunya disana...

Action Yuk!

Jika Anda harus menuliskan naskah penjualan Anda, silakan tuliskan penawarannya disini! Ubah kata-kata yang biasa saja dengan kata-kata yang lebih POWERFUL...

TEKNIK 12:

PERBANDINGAN

"SESUATU YANG DIBANDINGKAN, AKAN MUDAH UNTUK DIPILIH"

Teknik **PERBANDINGAN** ini mirip dengan teknik **PERTANYAAN PILIHAN**. Perbedaannya terletak dari cara menawarkannya. Kalau teknik pertanyaan pilihan hanya ada 2 pilihan yang ditawarkan dan cenderung menyudutkan agar mereka membeli salah satunya, teknik perbandingan tidak demikian. Teknik ini cenderung membuat calon pembeli memilih sesuai hatinya sendiri. Tugas kita hanya mengeluarkan berbagai macam produk (lebih dari dua) yang memungkinkan dibeli oleh mereka. Dalam praktiknya, biasanya dilengkapi dengan penampakan visual produknya, agar pilihan dari hatinya lebih mantap.

Misalnya...

"Ibu produk A harganya lebih mahal. Kualitasnya pun memang sangat bagus. Kalau produk B ini harganya lumayan terjangkau. Kualitasnya juga bagus. Kalau produk C harganya murah banget. Tapi ya itu, kualitasnya pun biasa-biasa saja. Ibu pilih yang mana?"

Perhatikan contoh di atas, sebagai penjual Anda tidak perlu menyudutkan agar calon pembeli membeli produk yang ingin Anda

jual. Biarkan mereka memilih sendirinya. Anda hanya bertanya, “Pilih yang mana?” atau “Mau yang mana?”.

Tak hanya itu, jika Anda memiliki produk yang tidak laku, katakanlah “X”, maka Anda bisa membuat produk “Y” dengan harga lebih murah dan “Z” dengan harga lebih mahal. Jika Anda jual, percaya atau tidak, orang cenderung akan membeli produk Anda yang “X”. Mereka akan memilih produk yang harganya ditengah-tengah dan kualitasnya ditengah-tengah. Apalagi jika selisih harganya cukup tinggi.



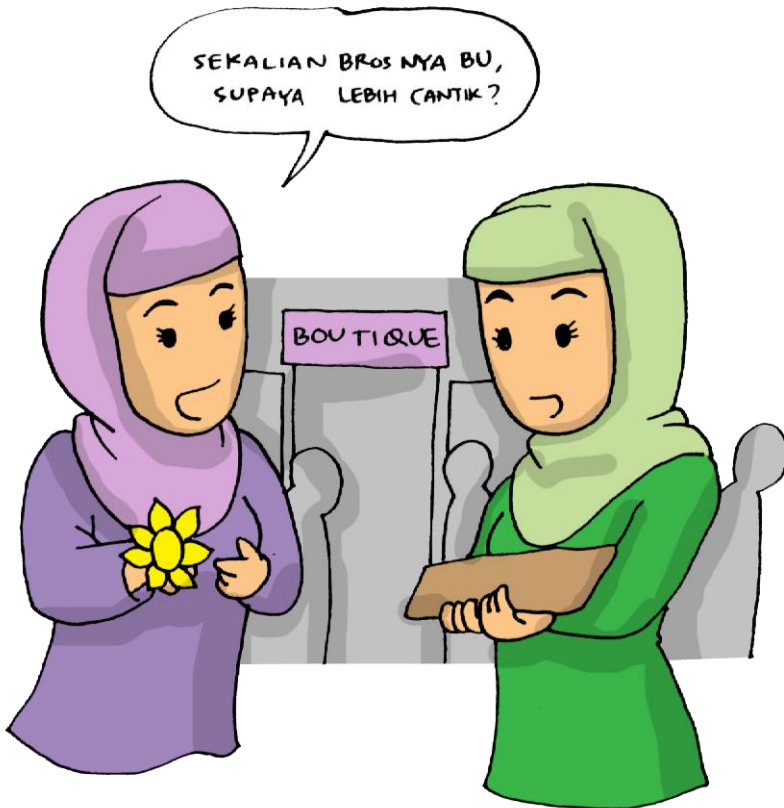
Action Yuk!

Dalam menggunakan teknik **PERBANDINGAN**, produk apa saja yang bisa Anda bandingkan saat Anda jualan? Silakan tuliskan disini...

TEKNIK 13:

CROSS SELLING

"RAMPOK UANG MEREKA DENGAN CARA YANG HALAL.
TAWARKAN PRODUK ANDA YANG LAINNYA"



Orang itu tidak suka kalau dijualin, tapi mereka suka membeli. Ini harus kita manfaatkan! Hehehe...

Gunakanlah Teknik **CROSS SELLING** ini untuk meningkatkan omset Anda. Teknik ini sudah seringkali dilakukan oleh beberapa perusahaan besar, seperti McDonald, J.CO, Pizza Hut, Honda, dan lain-lain.

Misalnya...

- Pas beli Paket Spesial di McDonald, langsung ditawari: "Kentangnya kak? Ice cone nya kak?"
- Pas beli Donat berisi 6 pcs, langsung ditawari: "Nggak sekalian J-Popnya kak?"
- Pas beli Pizza Hut, langsung ditawari: "Sekalian Green Tea Melonnya supaya lebih seger...?"
- Pas beli Mobil Honda langsung ditawari, "Mau sekalian sama Anti karatnya pak? Talang airnya juga?" dll

Teknik ini sangat cocok digunakan saat calon pembeli Anda sudah *closing*, sesaat sebelum bayar, Anda tawarkan produk lainnya.

Contoh lain...

- Restoran -> "Mau level kepedasan berapa kak?" (*Padahal aslinya harus bayar...*)
- Fashion -> "Mau sekalian bross nya mba? Supaya lebih cantik"
- Gadget -> "Sekalian Powerbanknya mas? Supaya nggak bolak balik kesini..."
- Toko Bangunan -> "Mau sekalian koasnya pak? Roll nya juga?"

Teknik ini sudah terbukti ampuh untuk meningkatkan omset bisnis Saya. Bahkan, ketika Saya mengajari teknik ini ke klien Saya, omset bisnisnya naik drastis dari 30 juta per bulan jadi 120 juta per bulan. Asyik kan?

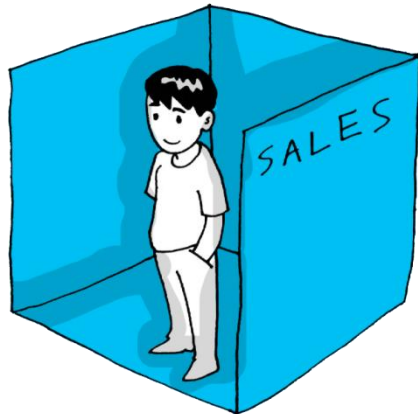
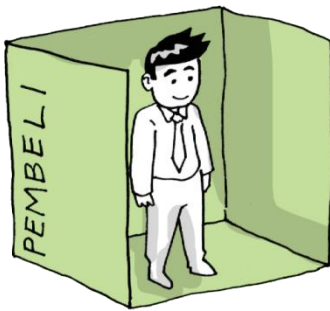
Action Yuk!

Bagaimana cara Anda melakukan **CROSS SELLING** ke calon pembeli Anda? Silakan tuliskan disini...

TEKNIK 14:

TUKAR TEMPAT

"BIARKAN CALON CUSTOMER MERASAKAN APA YANG ANDA RASAKAN"



Teknik **TUKAR TEMPAT** sangat cocok terutama ketika Anda benar-benar sudah bingung bagaimana cara melakukan *closing*. Hal ini terjadi karena calon pembeli tidak mengungkapkan keberatannya secara jujur dan terus terang kepada Anda.

Dalam praktiknya, Anda akan berlaku seolah-olah jadi calon pembeli, dan calon pembeli akan berlaku seolah-olah jadi Anda. Inilah yang dimaksud dengan tukar tempat.

Contoh...

Anda : “Mari kita bertukar tempat sejenak. Misalnya, Anda berada dalam posisi saya. Bayangkan Anda adalah saya. Bayangkan Anda sedang bicara dengan orang yang Anda hormati. Anda menunjukkan produk yang sangat bagus, dan ia tetap tidak bersedia membuat keputusan, dan ia tidak bersedia member alasan. Kira-kira, apa yang akan Anda lakukan atau katakan kepada orang tsb?”

Calon Pembeli : “Saya mengerti maksud Anda. Inilah keberatan saya sebenarnya....” *#Eaaaaaa, akhirnya...*

Sudah paham maksud Saya?

Mungkin Anda bertanya, bagaimana kalau calon pembeli tersebut tetap nggak mau jawab?

Solusinya: ajukan kemungkinan keberatannya. Misalnya...

Anda: “Kita membicarakan masalah uang bukan?”

Calon Pembeli: “Ya, Anda betul...”

(Atau, jawaban calon pembeli...)

Calon Pembeli: “ Tidak, ini menyangkut yang lain”

Anda: “Jadi, boleh tahu apa itu?”

Calon Pembeli “Ini sebenarnya keberatan saya...”

Jika calon pembeli sudah mengutarakan keberatannya, maka Anda bisa *menghandle* keberatan tersebut dengan teknik lainnya. Masih ingat teknik apa yang harus digunakan? Ayo pikirkan... hehe

Action Yuk!

Bagaimana persisnya Anda akan melakukan teknik **TUKAR TEMPAT** ini dengan calon pembeli Anda? Silakan tuliskan disini...

TEKNIK 15:

CEK STOK

"JANGAN KELIHATAN BUTUH, TUNDALAH SEJENAK"

Kebanyakan penjual ketika ada calon pembeli yang tertarik dengan produknya mereka langsung reaktif dan berkata. *"Oh ya, yang itu ada kok mas...."*. Ini sebenarnya sah-sah saja, tidak jadi masalah. Apalagi kalau Anda menggunakan salah satu prinsip dalam jualan yaitu: ADA... BISA... BOLEH...

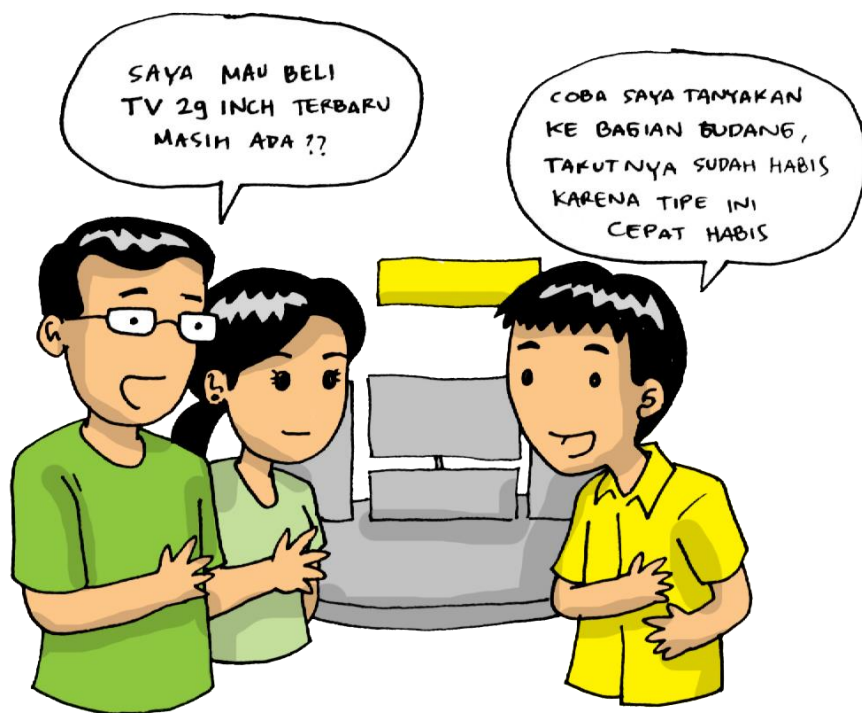
Tapi jika Anda ingin menggunakan teknik **CEK STOK** ini, sebaiknya Anda jangan terlalu kelihatan butuh saat jualan. *Nothing to lose* itu asyik. Beneran! Saya sudah sering melakukannya, hasilnya DAHSYAT!

Contoh...

- "Oke tunggu dulu sebentar ya.... Saya cek dulu stoknya ya untuk pastikan produknya masih ada atau udah habis".
- "Saya cek dulu ya, warna biru masih ada atau nggak. Khawatir habis..."
- "Coba saya tanyakan dulu sama supervisor saya apakah pengirimannya bisa dipercepat atau nggak..."

Atau ketika Anda bertemu langsung dengan calon pembeli Anda, coba tinggalkan dia sejenak, telepon atasan atau bagian operasional,

pura-pura so' penting untuk mengecek stok Anda, walaupun bisa jadi Anda sebenarnya sudah tahu bahwa stok barang tersebut ada. Tapi tidak ada salahnya jika Anda berpura-pura cek stok barang tersebut . Ini secara tidak sadar akan memunculkan kesan di mata calon pembeli, *"Wah kayanya nih produk laris juga ya..."*.



Teknik **CEK STOK** ini tidak hanya bisa digunakan untuk produk berupa barang saja, tapi juga produk berupa jasa. Intinya, Anda menunda dulu mengatakan bahwa jasa tersebut masih ada, tundalah

sejenak, pura-pura sibuk, cek dulu, lalu setelah itu, katakan yang sesungguhnya kepada calon pembeli Anda.

Action Yuk!

Bagaimana persisnya Anda akan melakukan teknik **CEK STOK** saat menjual produk Anda? Silakan ceritakan disini...

TEKNIK 16:

PENGANDAIAAN

"HIPNOSIS CALON PEMBELI ANDA DENGAN PENGANDAIAAN"

Cara termudah untuk mengatasi keberatan calon pembeli yang mengutarakan berbagai macam alasan adalah dengan menggunakan teknik **PENGANDAIAAN**. Misalnya...

Calon Pembeli : "Ah mas Saya kapok. Dulu pernah pake jasa yang kaya gini nggak memuaskan..."

Sales : "Kalau saya dapat menyelesaikannya dengan memuaskan, apakah ibu mau menggunakannya?"

Calon Pembeli: "Pak kurangi dikit lah harganya... Saya uangnya pas banget nih..."

Sales: "Kalau saya dapat menurunkan harga 50.000 lebih rendah, apakah bapak mau mengambilnya sekarang?"

Calon Pembeli : "Harganya mahal banget pak..."

Sales : "Kalau saya kasih diskon, apakah hal ini sesuai untuk ibu?"

Kalau seandainya calon pembeli Anda terus beralasan, Anda terus saja gunakan teknik pengandaian ini. Dengan catatan, tidak menyalahi aturan-aturan yang ditetapkan oleh perusahaan Anda.

Dalam penggunaannya, teknik **PENGANDAIAN** ini juga bisa digunakan untuk menunjukkan kerugian calon pembeli jika tidak memiliki produk yang Anda jual.

Misalnya...

“Jika Anda tidak membelinya sekarang, maka besok Anda harus mengeluarkan biaya lebih tinggi untuk membelinya”

“Jika kita tidak ikut asuransi perlindungan, maka akan banyak sekali biaya yang akan kita keluarkan saat terjadi kecelakaan”



Action Yuk!

Pengandaian seperti apa yang akan Anda gunakan untuk mengatasi keberatan calon pembeli produk Anda?

TEKNIK 17: PURA-PURA BEGO

"PENJUAL CERDAS ADALAH YANG KELIHATAN BEGO"



Teknik **PURA PURA BEGO** cocok digunakan ketika calon pembeli sudah memilih produk yang Anda tawarkan, tapi mereka masih kelihatan belum yakin dengan pilihannya. Teknik ini secara tidak sadar akan meyakinkan diri mereka sendiri dengan jawaban yang diungkapkan.

Misalnya...

Sales : “Ibu jadinya pilih yang warna biru ya?”

Calon Pembeli: “ Bukan mas, saya pilih warna hijau”

Sales: “Oh ya bu, maaf.. ” (*Padahal sebenarnya udah tahu*)

Sales: “Pak rumahnya jadi yang tipe 45?”

Calon Pembeli : “Ah nggak mas, yang 36 aja...”

Sales: “Oke sip pak...” (*Padahal udah tahu*)

Sales: “Mba ukurannya yang L ya?”

Calon Pembeli : “Yah mas, kegedan kali! Ukuran baju saya M...”

Sales: “Hehe... siap mba...” (*Padahal udah tahu*)

Sudah terbayang maksud Saya?

Teknik ini akan membuat calon pembeli semakin yakin dengan pilihannya. Kita sebagai penjual seolah-olah membuat kesalahan

dalam mengkonfirmasi pembeliannya, padahal sebenarnya hal tersebut kita sengaja lakukan.

Action Yuk!

Pertanyaan seperti apa yang akan Anda tanyakan saat menggunakan teknik **PURA-PURA BEGO** ini?

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their response to the question above.

TEKNIK 18:

GALI ALASAN

"APA ALASAN SAYA HARUS BELI PRODUK ANDA?"



Seringkali kita perlu mengingatkan calon pembeli tentang alasan kenapa mereka harus beli produk kita. Inilah yang dimaksud dengan teknik **GALI ALASAN**.

Ada beberapa alasan yang kita gali dan beritahu kepada calon pembeli kita, diantaranya:

- Kenapa Saya harus beli produk Anda?
- Kenapa Saya harus beli ke Anda?
- Kenapa Saya harus beli sekarang?

Untuk memudahkan dalam memahaminya, Saya akan ambil contoh menggunakan teknik **GALI ALASAN** ini untuk produk-produk Saya yang ada di www.Billionaire-Store.com.

“Kenapa Saya harus beli produk Anda?”

1. Produknya berupa buku-buku praktis yang mudah dipraktikkan
2. Isinya bukan hanya motivasi, apalagi hanya sekedar teori. Full strategi dan teknik yang sudah terbukti
3. Bahasanya ringan dan mudah dimengerti
4. Disertai banyak ilustrasi sehingga tidak membosankan untuk dibaca
5. Ditulis oleh penulis buku best seller, @DewaEkaPrayoga
6. Telah direkomendasikan oleh banyak tokoh-tokoh entrepreneur sukses di Indonesia
7. Sudah terbukti mendapatkan banyak testimoni positif dari para pembacanya

“Kenapa Saya harus beli ke Anda?”

1. Karena produk ini tidak dijual di toko buku
2. Disini Anda bisa mendapatkan banyak DISKON, HADIAH, dan BONUS Spesial
3. Akan tergabung dengan komunitas Billionaire Club yang akan dibimbing langsung oleh @DewaEkaPrayoga

“Kenapa Saya harus beli sekarang?”

1. Dicitak terbatas
2. Promo DISKON tidak akan terulang
3. Harga Spesial hanya berlaku sampai hari ini
4. BONUS Spesial khusus untuk 30 orang tercepat

Bagaimana, sudah terbayang maksud Saya?

Intinya, Anda harus mengingatkan calon pembeli kenapa mereka harus beli produk Anda, kenapa mereka harus beli di Anda (bukan di yang lain), dan kenapa mereka harus beli sekarang (tidak besok, atau lusa, atau minggu depan). Walaupun bisa jadi calon pembeli tidak menanyakannya, tapi cobalah Anda jelaskan terlebih dahulu mengenai alasan-alasan tersebut.

Kalau Anda sudah mampu menggali alasan-alasan ini, maka jualan bukan lagi sesuatu yang susah. Percayalah...

Action Yuk!

Sebutkan 7 Alasan Kenapa Saya HARUS Beli produk Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Sebutkan 7 Alasan Kenapa Saya HARUS Beli ke Anda?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Sebutkan 7 Alasan Kenapa Saya HARUS Beli sekarang?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

TEKNIK 19: IKUT-IKUTAN

"ORANG INDONESIA SUKA IKUT-IKUTAN. SILAKAN
MANFAATKAN!"



Orang Indonesia suka ikut-ikutan. Nggak percaya?

Jika Anda berada di sebuah mall, melihat kafe yang A ramai, yang B sepi, Saya yakin kemungkinan besar Anda memilih kafe A. Kecuali Anda orang yang melawan arus, atau nggak punya fulus. Hehe..

Teknik **IKUT-IKUTAN** bisa Anda gunakan untuk melariskan jualan Anda. Misalnya, jika Anda baru buka sebuah restoran, tugas Anda yang pertama adalah meramaikannya terlebih dulu. Yang penting rame dulu! Kalau udah rame, orang lain bakal penasaran, *“Wah restoran ini rame banget.. Pasti enak... Buktinya sampe membludak gitu...”*. Nyatanya bisa jadi rasa makanannya biasa-biasa saja. Hanya saja konsep restorannya dibuat unik dan ramai, untuk memancing pengunjung yang lain datang kesana.

Teknik ini juga bisa dilakukan saat Anda ingin menjual produk Anda, misalnya dalam menu makanan Anda bertuliskan:

- “Best Seller”
- “Rekomendasi Chef”
- “Enak...!!”
- “Paling Banyak Dicari....”

“Berarti hanya untuk makanan aja dong coach?”

Kata siapa? Coba sekali-kali Anda berkunjung dan belanja ke Rabbani. Lihat tulisan yang bergantung di setiap tempatnya. Baca dan resapi apa makna dan teknik yang dia gunakan. #BukanIklanBerbayar hehe

Oh ya, contoh lain penggunaan teknik ikut-ikutan adalah dengan menginfokan kepada calon pembeli Anda seolah-olah produk Anda sudah digunakan oleh banyak orang. Misalnya...

- “9 dari 10 wanita sudah menggunakan XYZ...”
- “Artis sekelas ABC saja sudah pernah makan disini, bagaimana dengan Anda?”
- “Ustadz YZ saja sudah join, kamu?”
- dan lain-lain

Sudah terbayang inti dari teknik Ikut-ikutan ini?

Action Yuk!

Bagaimana persisnya Anda akan melakukan teknik **CEK STOK** saat menjual produk Anda? Silakan ceritakan disini...



TEKNIK 20:

TONJOLKAN MANFAAT

"JELASKAN MANFAATNYA, BUKAN FITURNYA"



Pada hakikatnya, orang lain TIDAK PERNAH membeli produk Anda. Mereka membeli 'sesuatu' di balik produk tersebut. Orang tidak pernah membeli shampoo, mereka membeli khasiat dari shampoo yang diberikan (meluruskan rambut, menghilangkan ketombe, membuat harum, agar tidak rontok, menghilangkan ketombe dan tidak balik lagi, dll). Orang tidak pernah membeli mobil, mereka membeli fungsi dari mobil tersebut (kecepatannya, kemewahannya, simpel, bahan bakarnya yang irit, fungsional untuk keluarga, dll).

Teknik **TONJOLKAN MANFAAT** menuntut Anda untuk menguasai *Product Knowledge* dan detail manfaat dari produk yang Anda jual. Jangan sampai ketika calon pembeli Anda bertanya kepada Anda, Anda tidak tahu jawabannya.

Beberkan detail manfaat yang terkandung dalam produk atau jasa Anda tanpa merugikan Anda sendiri. Jelaskan kepada calon pembeli Anda, tonjolkan manfaatnya, bukan hanya fiturnya.

Action Yuk!

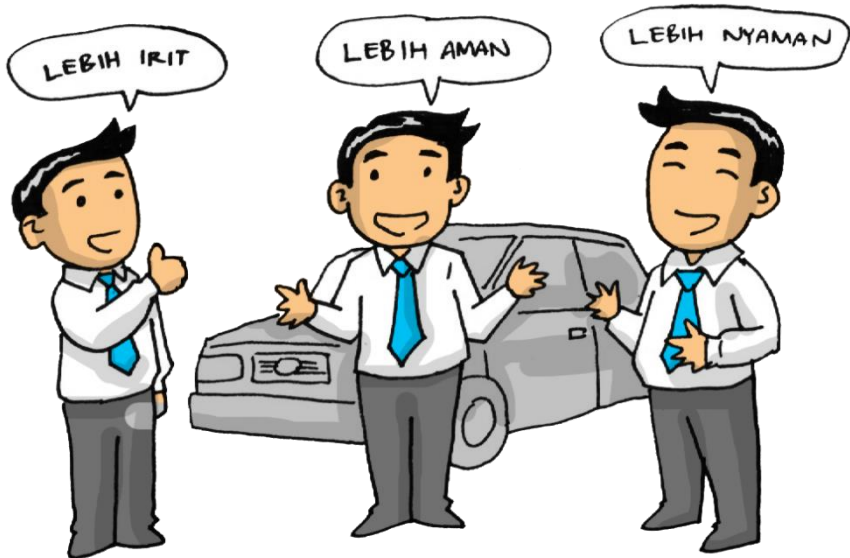
Sebutkan 7 detail manfaat produk yang Anda jual!

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

TEKNIK 21:

123

"BERIKAN 3 KEUNTUNGAN SECARA RINGKAS DALAM SATU PENAWARAN"



Teknik **123** digunakan saat Anda menjelaskan keuntungan yang akan calon pembeli dapatkan jika mereka membeli produk Anda. Berikan 3 keuntungan secara ringkas dalam satu penawaran. Hal ini akan

membuat calon pembeli Anda lebih tertarik dibandingkan jika Anda hanya menjelaskan 1 keuntungan saja.

Contoh:

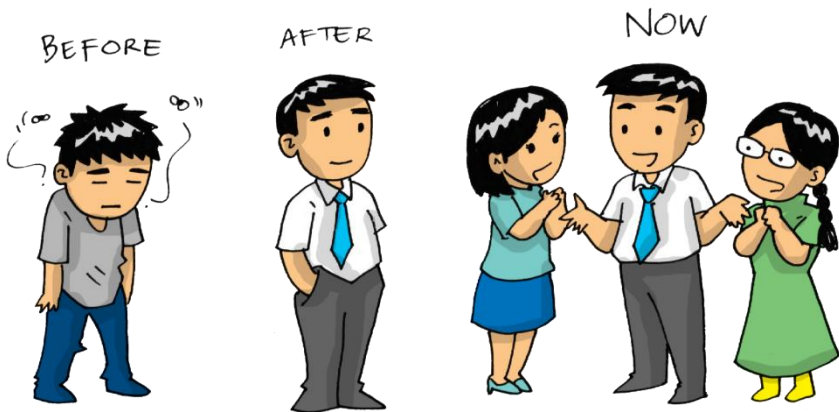
- “Kalau ibu pakai produk ini, ibu akan Lebih Sehat, Lebih Cantik, dan terlihat 10 tahun Lebih Muda. Coba saja bu...”
- “Ikut Seminar ini, akan membuat Anda Lebih Kaya, Lebih Sukses, dan memiliki Lebih Banyak Jaringan”
- “Produk ini Lebih Murah, Lebih Cepat, dan Lebih Dapat diandalkan untuk berinternet daripada produk lainnya”
- “Jika Anda membeli mobil hari ini, kami akan Memberikan Asuransi, FREE Service selama 3 bulan, dan Sensor Parkir GRATIS ”
- “Kalau ibu beli hari ini, ibu dapat BONUS ekstra bed, bantal, dan GRATIS diantar sampai rumah”

Action Yuk!

Jika Anda harus membuat 3 keuntungan dalam 1 penawaran, bagaimana penawaran tersebut?

TEKNIK 22: **BEFORE AFTER NOW**

"CERITAKAN APA YANG ANDA RASAKAN"



Teknik **BEFORE AFTER NOW** menggunakan rasa empati ketika menjalankannya. Teknik ini akan menunjukan kepada calon pembeli bahwa Anda sudah sering mengalami atau menghadapi keberatan yang sama, dan seiring waktu, keberatan tersebut terbukti salah, dan Anda mulai merasakan manfaat dari produk tersebut sekarang.

Contoh:

- “Sebelumnya Saya juga memiliki masalah yang sama, tetapi setelah memakai produk ini, semua masalah yang mengganggu hilang dalam sekejap!”

- “Dulu Saya pun berpikir sama seperti Anda. Semua MLM itu sama. Dan Saya benar-benar merasakan apa yang Anda rasakan sekarang. Tapi setelah Saya menemukan MLM ini, perasaan tersebut berubah. Jika tidak percaya, Anda bisa luangkan waktu 15 menit untuk Saya jelaskan lebih dalam..?”
- “Dulu banyak juga orang yang meragukan khasiat dari produk herbal ini. Setelah itu saya coba berikan gratis dan rasakan manfaatnya dalam 2 minggu ini. Sekarang mereka tidak hanya menjadi konsumen, tapi juga merekomendasikan produk ini ke teman-temannya...”
- “Dulu orang-orang menganggap produk ini mahal. Setelah itu saya minta mereka membandingkan sendiri harga produk ini dengan yang lainnya yang sejenis. Sekarang mereka menjadi pelanggan tetap saya, karena produk ini memang sangat terjangkau dan sangat berkualitas”
- “Sebelumnya saya pun tidak tertarik jadi reseller produk ini. Setelah itu saya coba iseng jual, eh ternyata laku keras. Sekarang saya putuskan jadi distributor produknya”

Action Yuk!

Bagaimana cara Anda menggunakan teknik BEFORE AFTER NOW ini kepada calon pembeli produk Anda?

TEKNIK 23: **MENGUNCI JAWABAN**

"JAWABAN CALON PEMBELI ANDA BISA ANDA KUNCI"



Teknik **MENGUNCI JAWABAN** adalah teknik bertanya yang membuat calon pembeli terkunci dengan jawabannya. Maksudnya?

Contoh:

- “Bapak pasti ingin omzet bisnisnya naik drastis bulan depan, iya kan pak?”
- “Semakin tinggi harganya, semakin bagus kualitasnya. Bukankah begitu bu?”
- “Tentu mba ingin produk yang bisa membuat mba lebih cantik dan terlihat lebih muda, betul?”
- “Bapak lapar kan?”

Seperti halnya teknik *Machine Gun*, teknik ini hanya boleh digunakan saat Anda ingin melakukan closing, bukan saat Anda menggali kebutuhan calon pembeli apalagi belum adanya kedekatan.

Action Yuk!

Pertanyaan apa yang akan Anda gunakan saat menggunakan teknik **MENGUNCI JAWABAN** ini?

TEKNIK 24: **SECARIK KERTAS**

"BIARKAN KERTAS YANG BERBICARA"



Teknik **SECARIK KERTAS** sangat powerful khususnya ketika Anda menjual sesuatu yang nilainya besar. Syarat dalam menggunakan teknik ini adalah harus bertemu langsung.

Tugas Anda adalah menyiapkan kertas kosong ukuran A4 dengan garis vertikal ke bawah di bagian tengah.

Di bagian kiri, tuliskan judul “Keuntungan yang akan Anda dapatkan”. Tulislah oleh Anda sebagai penjual. Gunakan nomor. Tuliskan sebanyak-banyaknya. Usahakan Anda menuliskan keuntungannya lebih dari 5.

Di bagian kanan, berikan kertas tersebut ke calon pembeli Anda. Biarkan calon pembeli Anda menuliskan kerugiannya jika dia tidak membeli produk tersebut. Percaya atau tidak, mereka tidak mampu menuliskannya lebih dari 5. Kalau tidak percaya, coba saja.

Terakhir, saat calon pembeli Anda tidak mampu menuliskannya lagi, katakanlah kepada calon pembeli Anda, “Pak, sepertinya bapak sudah mengambil keputusan. Sudah terlihat begitu banyak keuntungan yang bapak dapatkan jika memiliki produk ini”

Action Yuk!

Tuliskan 7 keuntungan yang akan Anda tuliskan di bagian kiri kertas kosong tersebut?

--

TEKNIK 25:

PROMO KREATIF

"HANYA ORANG GILA YANG MENOLAK PENAWARAN INI"

Salah satu daya tarik untuk membuat calon pembeli membeli produk kita adalah memberikan promo. Tapi, promo yang biasa-biasa saja tidak akan cukup membuat mereka action untuk membeli.

Contoh:

- "Diskon 10%" - ini tidak cukup besar menumbuhkan ketertarikan
- "Telepon sekarang untuk mendapatkan katalog" - emangnya kenapa?
- "Beli 9 dapatkan yang ke-10 seharga Rp xxx" - tidak ada yang merespon penawaran ini

Karenanya, kita harus pintar-pintar membuat promo. Tak hanya cukup membuat mereka beli, tapi juga bisa jadi efek viral ke banyak orang (karena banyak orang yg bicarakan). Kita harus membuatnya promo kreatif. Inilah maksud dari teknik **PROMO KREATIF**.

Misalnya...

- "Khusus Ibu hamil, BOLEH makan sepuasnya"
- "Ulang tahun ini, makan GRATIS!"
- "Bawa Pacar / Pasangan, DISKON 30%!"

- "Khusus Jomblo, BONUS Hadiah Buku Pernikahan"
- "Makan sepuasnya, Bayar seikhlasnya"
- "GRATIS ongkos kirim ke seluruh Indonesia"
- "Tanpa pusing, tanpa cape. Tinggal duduk diam di rumah, barang kami antar!"
- "Upload foto + testimoni di twitter, dapat DISKON 10% + Bonus Ice Cream"
- "DISKON berdasarkan Usia. Usia 99 tahun, Diskon 99%"
- "Pada hari ini, Seluruh Omset akan disedekahkan"
- "Gabung jadi Distributor hari ini, tahun depan MUNGKIN pergi Umroh GRATIS!"

Bagaimana, sudah dapat Inspirasi untuk promo kreatif yang paling sesuai untuk bisnis Anda?

Action Yuk!

Tuliskan sebanyak-banyaknya ide liar Anda untuk menggunakan teknik **PROMO KREATIF!**

TEKNIK 26:

JOKE

"MEMBANGUN KEDEKATAN DENGAN CANDAAAN"



Salah satu cara lain melakukan PDKT adalah dengan melakukan teknik **JOKE**, atau candaan. Dengan begitu, orang akan merasa dekat dan nyaman dengan Anda. Apalagi jika Anda sudah bisa membuat calon pembeli Anda tersenyum-senyum dan tertawa bareng dengan Anda. Ini adalah momen bagus yang berujung pada sebuah *closing*.

Ketika Anda berhasil membuat orang lain tertawa, maka mereka akan lebih menyukai Anda. Orang lebih suka membeli dari orang-orang yang disukainya. Oleh karena itu, ceritakanlah cerita-cerita lucu atau lelucon sederhana yang sekiranya dapat membuat calon pembeli Anda tersenyum dan tertawa lepas. Kalau seandainya mereka tidak tertawa, coba saja Anda tertawa sendiri dengan lelucon tersebut, lama-lama calon pembeli Anda juga akan ikut tertawa. Ingat, emosi menular lho... hehe

Kalau Anda jualannya melalui media, gunakan tanda dan emosi khusus seperti senyum, tertawa, dan kalimat-kalimat yang bisa membuat pembaca tertawa dan tersenyum.

Action Yuk!

Buatlah cerita lucu yang cocok digunakan saat Anda menjual produk Anda!



TEKNIK 27: **AJAKAN**

**"AJAKLAH MEREKA UNTUK MEMBELI PRODUK ANDA
SEGERA"**



Teknik **AJAKAN** digunakan untuk mengajak calon pembeli untuk membeli produk Anda segera. Biasanya dipakai setelah terjadi percakapan panjang antara penjual dan calon pembeli. Di akhir

percakapan, jika sudah ada ketertarikan dari calon pembeli, katakanlah:

- “Kalau begitu, kenapa tidak mencobanya?”
- “Ya betul. Kenapa Anda tidak mencoba layanan kami?”
- “Mengapa Anda tidak mengambilnya?”
- “Mengapa Anda tidak membelinya?”
- “Kapan Anda ingin kami mengirimnya?”
- “Kapan anda membutuhkannya?”
- “Warna apa yang paling Anda suka?”
- “Ukuran berapa yang anda inginkan?”
- “Kapan Anda ingin memulainya?”

Perhatikan contoh-contoh di atas tujuannya adalah mengajak calon pembeli untuk membeli, tapi kita harus menggunakan ajakan tersebut dalam bentuk kalimat tanya, seperti teknik-teknik lainnya. Jangan sampai Anda mengajak calon pembeli Anda berkata, “*Ayo beli dong bu beli... Please bu.... Please...*”. Itu bukan ngajak, tapi ngemis!

Action Yuk!

Ajakan seperti apa yang akan Anda gunakan untuk menggunakan teknik ini?

TEKNIK 28: **RAHASIA**

"PELANGGAN SENANG DIISTIMEWAKAN"



"Ssstt.....!! Ini rahasia kita berdua ya..."

Begitulah kira-kira teknik **RAHASIA** ini bekerja.

Secara tidak sadar, pelanggan senang diistimewakan. Ini bisa Anda gunakan ketika Anda memiliki penawaran spesial untuk calon pembeli Anda.

Misalnya...

- “Sebenarnya ini melanggar aturan
- “Sebenarnya sih nggak boleh, tapi buat kamu akan saya usahakan...”
- “Ini antara kita saja ya... Tolong jangan bilang siapa2 lagi”

Saya sering jadi korban untuk beberapa produk yang Saya beli. Ternyata eh ternyata, bukan Saya doang yang dispesialkan dan dapat penawaran seperti itu, tapi teman Saya juga *JitakSalesnya

Action Yuk!

Pernyataan **RAHASIA** seperti apa yang akan Anda gunakan untuk merebut hati calon pembeli Anda?



TEKNIK 29: FOLLOW UP

**"JANGAN PAKSA CALON PEMBELI ANDA UNTUK
CLOSING SAAT ITU JUGA. TUNDALAH SEJENAK.
BIARKAN DIA BERPPIKIR. FOLLOW UP!"**



Kebanyakan orang yang sudah tahu teknik *closing*, mereka ingin segera *closing* saat itu juga. Ini tidaklah salah, tapi bisa gawat kalau semua calon pembeli dipaksa untuk beli saat itu juga.

Ada beberapa pembeli yang memang closingnya membutuhkan waktu yang lama. Jika Anda lihat kembali di bab 2, Anda akan tahu bahwa calon pembeli tipe S dan C membutuhkan follow up saat kita jualan kepadanya.

Saat melakukan teknik **FOLLOW UP**, tidak apa-apa jika Anda menelepon calon pembeli Anda dan bertanya seperti ini:

- Apakah Anda telah menerima penawaran kami?
- Bagaimana pendapat bapak tentang penawaran yang kemarin?
- Apa yang paling menarik bagi ibu dari penawaran kami?
- Apakah segala sesuatu yang Anda inginkan sudah sesuai?
- Apakah ada rincian yang kurang jelas pak?
- Adakah hal-hal yang akan dipertimbangkan dalam penawaran kami?
- Apa yang kami perlukan untuk memperoleh pesanan ini?
- Bagaimana harga kami dibanding pesaing?

Tapi alangkah baiknya, selain dengan pertanyaan-pertanyaan diatas, follow up lah mereka dengan basa basi yang ringan, seperti halnya ketika Anda melakukan PDKT ke calon pembeli Anda.

Misalnya...

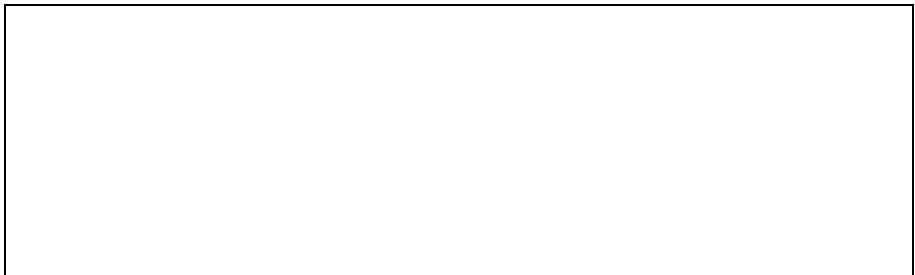
- Bagaimana kabarnya pak, sehat?

- Oh ya bu, mau tanya, kemarin ibu iku arisannya yang dimana ya? Istri saya juga tertarik sepertinya....
- Gini pak, bapak kan kemarin cerita suka main Golf, itu dimana ya?
- Pak Budi, rumah bapak yang di Bandung itu di jalan apa pak? Nanti kalau Saya main-main ke Bandung boleh nih pak...

Teknik **FOLLOW UP** seperti itu lebih nyaman dibandingkan teknik follow up yang pertama. Kalau sebelumnya Anda memang pernah menawarkan produk Anda ke mereka, tenang saja, kalau mereka suka dengan Anda, mereka pasti membelinya, dengan catatan uangnya ada. Hehe...

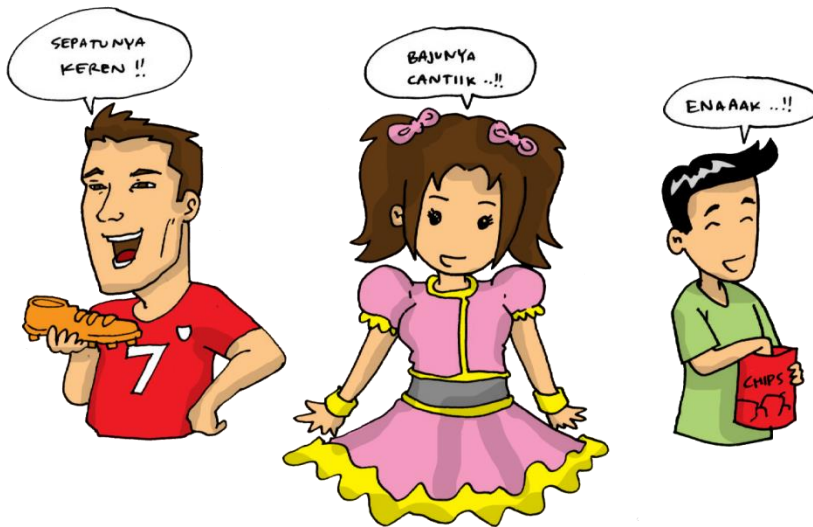
Action Yuk!

Bagaimana cara Anda melakukan **FOLLOW UP** kepada calon pembeli Anda?



TEKNIK 30: **TESTIMONI**

**"ORANG AKAN LEBIH PERCAYA JIKA ORANG LAIN YANG
MEMPROMOSIKAN PRODUK ANDA, BUKAN ANDA"**



Testimoni adalah kata-kata dari customer Anda tentang bagaimana bagusnya produk atau jasa Anda. Keuntungan yang akan Anda dapatkan jika Anda menggunakan teknik **TESTIMONI** ini adalah calon pembeli Anda akan merasa lebih yakin dengan produk Anda.

Testimoni akan mengalahkan keraguan yang ada dalam benak calon pembeli Anda. Mungkin calon pembeli Anda berpikir, *“Wah kayanya nggak mungkin berhasil buat saya”*. Jika pada titik tersebut dia membaca testimoni dari seseorang yang persis mengalami hal serupa, maka kekhawatirannya mendadak berubah menjadi sebuah keyakinan. Karena testimoni merupakan pendapat orang lain tentang Anda, Anda tidak mengatakannya sendiri sehingga sifatnya lebih *kredibel* dan dapat dipercaya.

“Coach, Saya kan belum punya testimoni?”

Ya minta dong!! Mintalah kepada pelanggan Anda untuk memberikan testimoni. Tak hanya kepada pelanggan Anda, carilah testimoni dari para tokoh terkenal yang berhubungan dengan produk Anda. Karena percaya atau tidak, hal ini dapat meningkatkan % Closing Anda.

Ada 2 cara bagaimana Anda menggunakan teknik **TESTIMONI**:

1. Pull Route

Anda mencantumkan testimoni mereka dalam bentuk kutipan di sebuah brosur atau media promosi Anda. Anda bisa melihatnya seperti yang tercantum di bagian testimoni dalam buku ini. Formatnya adalah *“bla bla bla” (Nama yang memberikan testimoni)*

2. Cerita

Tidak banyak orang tahu bahwa semua keputusan membeli dibuat oleh otak kanan. Oleh karena itu, penyampaian testimoni dengan berupa cerita akan sangat memperbesar % Closing Anda. Misalnya, bisnis Anda adalah Bimbingan Belajar.

Tiba-tiba ada seorang ibu yang ragu dengan kualitas bimbel Anda. Anda bisa mengatasinya dengan teknik ini:

“Tahun lalu ada seorang ibu yang juga mengajukan pertanyaan yang sama. Tampaknya ia juga merasa ragu dengan kualitas bimbingan belajar ini. Setelah putranya mengikuti kelas percobaan, ia akhirnya merasa yakin dengan kualitas kami. Putranya sekarang sudah lulus dan masuk ITB. Dan saya pikir ibu itu sangat puas dengan bimbingan belajar kami, karena baru 2 hari yang lalu sang ibu memasukkan putra keduanya ke bimbingan belajar ini juga”

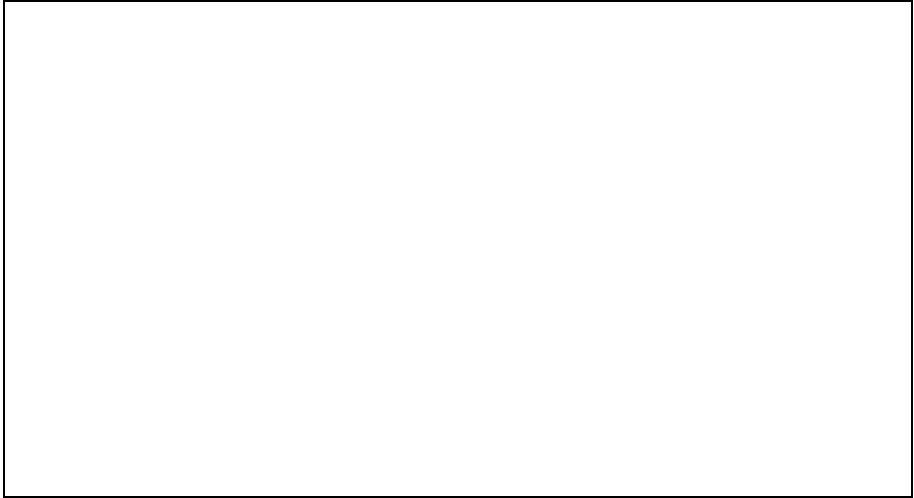
Dalam bercerita, sampaikanlah cerita sedih atau bahagia. Silakan pilih salah satu. Jika Anda ingin menunjukkan betapa hebatnya produk Anda, maka gunakanlah cerita bahagia. Jika Anda ingin menunjukkan berapa banyak orang yang menyesal karena tidak segera beli produk Anda, maka gunakanlah cerita sedih.

Salah satu cara ampuh untuk membuat calon pembeli percaya pada produk anda adalah dengan adanya TESTIMONI...

Ingat, orang cenderung LEBIH YAKIN jika Anda menceritakan pengalaman orang lain kepadanya. Terlebih, jika pengalaman tersebut ada kemiripan dengan si calon customer

Action Yuk!

Tuliskan 3 testimoni terbaik dari pelanggan Anda!



Tuliskan 3 testimoni tokoh terkenal tentang produk Anda!



Masih Gagal?

“Coach Saya sudah gunakan teknik-tekniknya, tapi kok masih gagal?”

Banyak orang ingin sukses, sayang hanya segelintir orang yang mau berproses. Menjadi seorang yang jago jualan harus melalui banyak proses. Proses yang pasti dilalui adalah penolakan. Proses inilah yang paling ditakutkan banyak orang. Padahal, penolakan adalah hal yang wajar. Ibarat kita bertanding tinju. Namun kita berharap tidak kena pukulan dan pukulan, lalu ingin menang. *Hellooooooowww...*

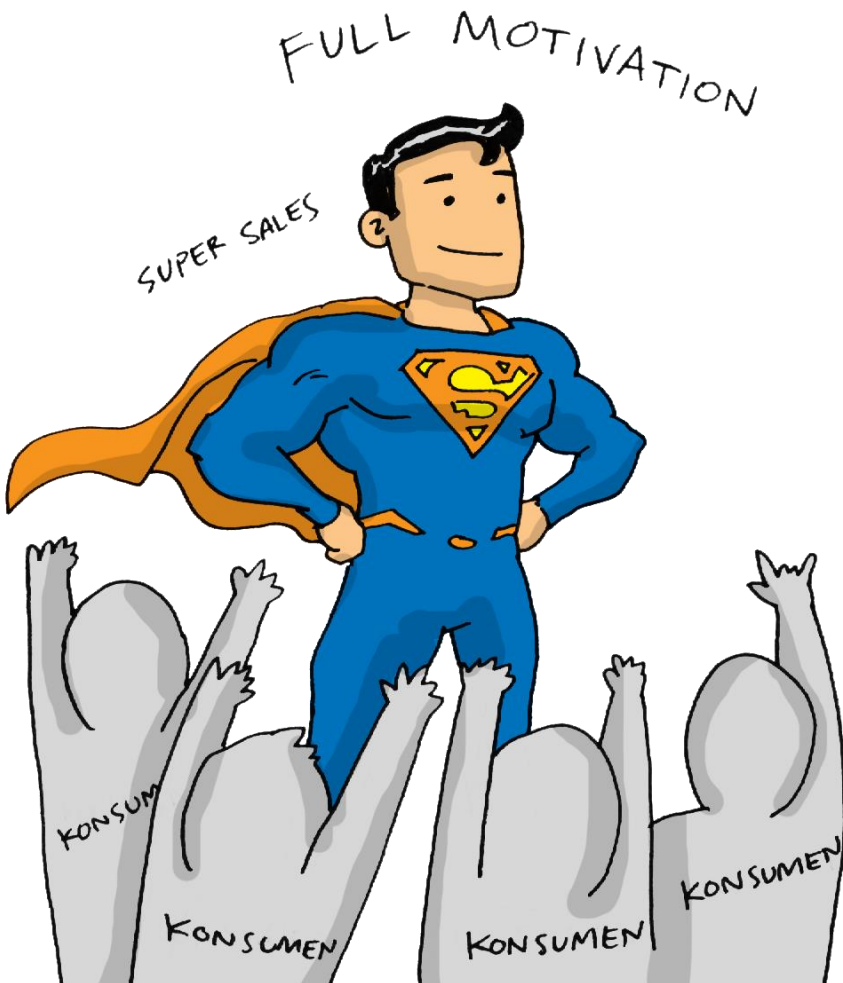
“Semuanya berproses, supaya benar-benar Sukses”

Penolakan adalah bagian dari proses penjualan. Namanya orang menjual, kalau tidak *Closing* dapetnya *Nothing*, sukur-sukur cuma *Pending*. Kalau tidak mau ditolak, lebih baik jangan jualan, jadi pembeli saja. Pasti, penjual tidak akan menolak pembayaran pembeli. Hehehe...

Ditolak bukan artinya gagal. Itu semua adalah pembelajaran. Pembelajaran inilah yang akan mengantarkan Anda menjadi seorang yang jago jualan. Sabar....

BAB 5

TANTANGAN TERAKHIR



"PENJUAL YANG HEBAT SUKA DENGAN TANTANGAN"

Lupakan semua hal yang pernah Anda dengar tentang ilmu jualan. Kini bukan saatnya lagi Anda berteori dan mengagumi apa yang Saya capai melalui ilmu jualan. Inilah momen Anda untuk membuktikan bahwa Anda JAGO JUALAN. Daripada hanya sekedar membacanya, mengapa Anda tidak segera untuk mempraktikkannya?

Ini Jualan Bukan Bualan

"Seorang Jago Jualan tidak lahir dari banyaknya buku yang ia baca, namun ia lahir dari berbagai penolakan hingga akhirnya ia berhasil CLOSING..."

Sejak usia 17 tahun, Saya sudah terbiasa jualan. Mulai dari keadaan terpaksa atau dipaksa. Saat masuk kuliah, Saya terpaksa jualan untuk memenuhi kebutuhan hidup saya sendiri. Padahal saat itu Saya tidak memiliki pengalaman sedikit pun tentang ilmu menjual, orang tua pun berstatus karyawan dalam sebuah perusahaan. Saya menjual hanya untuk bertahan...

Tahun pertama kuliah, saat itu Saya mulai menjual berbagai produk, mulai buku-buku motivasi, alat kesehatan, obat-obatan herbal, hingga tiket seminar dan training. Alhamdulillah, Saya selalu menjadi sales terbaik sehingga Saya sering diberi kesempatan untuk sharing tips dan trik jualan Saya. Saya pun berhasil mengumpulkan banyak uang hasil dari penjualan tersebut.

Pada saat bisnis Saya bangkrut Milyarah Rupiah, Saya terpaksa harus mati-matian jualan demi bertahan hidup. Saya menjual seluruh aset Saya untuk menutup kerugian bisnis dan hanya menyisakan beberapa rupiah saja untuk bertahan hidup. Bukan hanya itu, Saya pun harus menghidupi istri, anak serta ibu Saya. Kalau hanya jual aset pribadi, lama-lama habis juga, maka Saya peras otak untuk jualan yang lain.

Apa yang Saya lakukan?

Akhirnya Saya jalani kehidupan Saya dengan aktivitas JUALAN. Mulai dari jual keripik, ceker pedas, tiket seminar, buku-buku, dan produk-produk lainnya. Semua peluang di depan mata Saya ambil asalkan itu HALAL. Disitulah Saya banyak mengasah *skill* jualan Saya. Mulailah Saya menemukan *passion* bisnis Saya. Akhirnya berdirilah 4 bisnis Saya, yaitu Billionaire Coach (Jasa Konsultasi), Billionaire Store (Pusat Produk Edukasi Binis), Delta Saputra Publishing (Penerbitan Buku), serta Maxima Advertising (Jasa Optimasi Sosial Media).

Perlu Dipaksa

Kebiasaan baik memang perlu dipaksa supaya jadi terbiasa. Termasuk kemampuan menjual. Tidak semua pernah mengalami masa pahit dalam hidupnya yang membuat ia terpaksa menjadi seorang penjual. Namun, tidak perlu juga kita memintanya pada Allah supaya diberi masa-masa sulit dan pahit.

Oleh karenanya, perlu dipaksa dengan cara yang baik. Kondisi “dipaksa” dalam menjual biasa Saya dapatkan dalam di sebuah Sekolah Bisnis. Ketika itu Saya dipaksa harus menjual buku-buku motivasi dengan target tinggi. Kalau gagal uang deposit Saya sebesar

1 juta hilang dan jadi sedekah serta tidak bisa melanjutkan kelas bisnis jutaan rupiah (Ketika itu saya masih mahasiswa tingkat awal, sehingga uang 1 juta begitu berharga). Akhirnya, Saya menjadi sales terbaik saat itu..

Di pelatihan lain, Saya dipaksa untuk mencari uang tanpa modal sepeserpun. Semua barang diambil hanya bersisa baju dan celana yang Saya pakai. Saya dan teman-teman “dibuang” di tempat yang asing bagi kami. Tantangannya adalah mendapat 1 juta dalam 6 jam. Ada yang ngamen, cuci piring restoran, cuci karpet mesjid, hingga bagi-bagi brosur. Alhamdulillah, Saya berhasil mendapat 2 juta dalam 1 jam tanpa berlelah-lelah dan meraih penjualan yang terbaik saat itu.

Saya pun pernah mengadskan kelas bisnis GRATIS bernama *Billionaire School*, kelas pelatihan bisnis khusus untuk mahasiswa. Untuk bisa ikut kelas tersebut harus melalui berbagai tantangan dari Saya. Kalau gagal, ya dieliminasi...

Ternyata, hanya 20 orang yang berhasil ketika itu, dan 20 orang tersebut mampu menjual 600 buku **7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula** (<http://yuk.bi/t777d>) dalam waktu kurang dari 1 bulan. Bukan hanya itu, mereka juga sukses mendatangkan hingga 500 peserta seminar 17 Teknik Closing hanya dalam waktu 2 minggu. Bukan hanya mencari peserta, mereka juga menjadi panitianya. Salut untuk mereka. Kini mereka sudah memiliki bisnis sendiri...

“Awalnya dipaksa, lalu terpaksa, lama-lama jadi biasa...”

Sebuah Pembuktian

Kini giliran Anda untuk membuktikan bahwa Anda seorang yang JAGO JUALAN. Tak perlu Anda mengikuti jejak Saya yang harus merugi dahulu hingga ratusan juta atau milyaran rupiah. Saatnya mengaplikasikan segala ilmu di buku ini ke dalam dunia nyata.

Untuk pertama kalinya dalam hidup, Saya memberi tantangan khusus pada pembaca buku Saya. Tantangan ini hanya bisa diikuti oleh orang-orang yang siap menjadi JAGO JUALAN tanpa TAPI, tanpa NANTI. Seorang jago jualan yang tidak banyak mencari alasan, tapi lebih senang dengan tindakan. Apakah Anda siap menjadi JAGO JUALAN?

Inilah tantangan terakhir Saya untuk Anda...

- Silakan kirim email ke sangiagojualan@gmail.com dengan Subject: SIAP JAGO JUALAN
- Sertakan identitas diri Anda dalam email tersebut berupa Nama, No HP, Pin BB, email, kota, dan alasan terbesar Anda kenapa ingin Jago Jualan
- Silakan tweet dengan hastag #JagoJualan mention @DewaEkaPrayoga bahwa Anda benar-benar siap Jago Jualan. Jangan lupa sertakan testimoni positif mengenai buku ini juga ya...
- Dalam 1x24 jam, setelah Anda melakukan 3 hal di atas, Saya akan membalas email Anda dan memberitahukan **TANTANGAN TERAKHIR** nya kepada Anda.

**“Closing adalah akhir dari
penjualan Anda dan merupakan
awal dari Customer membuktikan
janji-janji Anda”
(Tom MC Ifle)**

PROFIL PENULIS

Dewa Eka Prayoga adalah seorang Business Coach dan Penulis Buku Best Seller “7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula”, yang telah membantu banyak pengusaha untuk meningkatkan omset dan profit bisnisnya hingga berkali-kali lipat.

Beliau merupakan Founder dan CEO dari Billionaire Coach. Untuk meningkatkan kemampuan public speaking dan komunikasi,

beliau telah tersertifikasi Hypnotis dari Indonesian Board of Hypnotherapy (IBH), Hypnotherapist dari Indonesian Board of Hypnotherapy (IBH), dan Certified Trainer Boot Camp and Contest dari I2Move. Beliau telah memberikan training dan seminar pada lebih dari 10.000 orang dari Sabang sampai Merauke tentang motivasi, inspirasi, dan bisnis. Beliau juga termasuk Top 100 Best Coach di dunia menurut E-Business Coach.

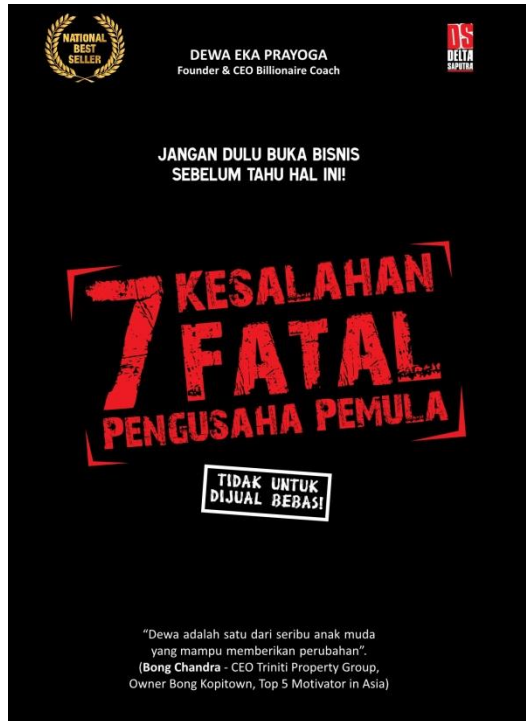
Beberapa perusahaan dan lembaga yang telah menggunakan jasa beliau diantaranya PT. Almahaz Internasional, PT. Gema Mitra Bersama, CV. Cosh Indonesia, CV. Almausul Embroidery, Keke Collection, Arafah Collection, Trijayatrans, Tewink Salon Muslimah, Klinik Herbal Uswah, Butik Kebaya Laksmi, Mie Akhirat, Spikus Surabaya, Frozzie Brownies, Syirkah Aqiqah, Papa Pia, HIPMI,



Komunitas TDA, GIMB Entrepreneur School, Universitas Pasundan, Universitas Padjadjaran, Universitas Pendidikan Indonesia, Universitas Telkom, Universitas Negeri Jakarta, Universitas Indonesia, dll.

Jika Anda ingin mengundang beliau untuk memberikan seminar, training, atau workshop di perusahaan atau kota Anda, silakan hubungi **0857-2210-5777**.

Jangan Dulu Buka Bisnis sebelum Baca Buku Ini!



"Ini baru disebut buku dagingnya calon pengusaha dan pengusaha pemula. Bukan sekedar Motivasi, tapi teknis yang perlu diketahui. Saya ngangguk2 baca buku ini!" (Jaya Setiabudi - Penulis Buku Best Seller *The Power of Kepepet* dan *Kitab Anti Bangkrut*, Founder Yukbisnis.com)

Segera Miliki Buku Ini sebelum kehancuran terjadi dalam Bisnis Anda!

Hubungi 081911925777 / Pin: 2A73C0F4

Ingin Berkomunikasi Langsung dengan Saya?

Invite pin BB

2A04E39A

Follow Me On

Twitter

@DewaEkaPrayoga

Join Us On

Page Facebook

www.facebook.com/DewaEkaPrayoga